




3 1761 11650256 8



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116502568>



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Proceedings of the Standing
Senate Committee on

Délibérations du comité
senatorial permanent de

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:

The Honourable HARRY HAYS

Président:

L'honorable HARRY HAYS

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

Wednesday, July 30, 1980

Le mercredi 30 juillet 1980

Issue No. 1

Fascicule n° 1

First proceedings on:

"The inquiry into the implementation
of the recommendations contained in
the Report entitled: "Kent County
Can be Saved" "

Premier fascicule concernant:

«L'enquête sur l'application
des recommandations du rapport
intitulé: Sauvons le Comté de
Kent

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, *Chairman*

The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Anderson	Norrie
Bielish	Nurgitz
*Flynn	*Perrault
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	Riel
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Riley
Hastings	Roblin
Hays	Sherwood
Inman	Sparrow
McGrand	Steuart
Molgat	Thompson
	Williams
	Yuzyk

*Ex Officio Members

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays

Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Anderson	Norrie
Bielish	Nurgitz
*Flynn	*Perrault
Fournier (<i>Madawaska- Restigouche</i>)	Riel
Fournier (<i>Restigouche- Gloucester</i>)	Riley
Hastings	Roblin
Hays	Sherwood
Inman	Sparrow
McGrand	Steuart
Molgat	Thompson
	Williams
	Yuzyk

*Membres d'office

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of Proceedings of the Senate, May 28, 1980:

“The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to inquire into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled: “Kent County Can Be Saved”, a study into the agricultural potential of Eastern New Brunswick, of the Standing Senate Committee on Agriculture, tabled in the Senate on 16th November, 1976; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, be authorized to travel to the Maritimes for the purpose of such inquiry.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

ORDRE DE RENVOI

Extrait des procès-verbaux du Sénat du 28 mai 1980:

«L'honorable sénateur Frith pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à faire enquête sur la mise en application des recommandations du Rapport intitulé: «Sauvons le comté de Kent», déposé au Sénat le 16 novembre 1976, à la suite d'une étude sur l'avenir de l'agriculture dans l'Est du Nouveau-Brunswick, effectuée par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité, puisse se rendre aux Maritimes aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JULY 30, 1980

[Text]

Pursuant to adjournment and notice the Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10:00 a.m., the Honourable Senator Hays presiding.

Present: The Honourable Senators Hays (Chairman), Anderson, Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Hastings, McGrand, Nurgitz, Riley, Sherwood, Thompson and Yuzyk. (11)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Argue, P.C., Minister responsible for the Canadian Wheat Board, and Honourable Senator Lafond.

In attendance: Miss Sally Rutherford of the Research Office of the Committee.

The Committee considered the Order of Reference authorizing it to inquire into the implementation of the recommendations contained in the Report entitled "Kent County Can Be Saved".

Witnesses: From the Department of Agriculture and Rural Development of the Province of New Brunswick:

Mr. Tim Andrew, Assistant Deputy Minister;
Mr. Jim Wade, Extension Officer, Kent Region;
Mr. Robert Watson, Extension Officer, Kent Region;

Mr. Sylvestre McLaughlin, Community Improvement Corporation;

Mr. Peter Schousboe, Director of Extension.

Mr. Andrew made a statement and he, with the other witnesses, answered questions. In addition Mr. Watson projected slides and Mr. Wade projected production charts relating to Kent County.

On Motion of the Honourable Senator Hastings it was agreed,—That the statistical documents submitted by the Department of Agriculture and Rural Development of New Brunswick be printed as appendices to this day's proceedings. (See Appendices "A-1" to "A-12")

At 2:05 p.m. the Committee resumed.

Present: The Honourable Senators Hays (Chairman), Anderson, Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), McGrand, Nurgitz, Riley, Sherwood, Thompson, and Yuzyk. (10)

Appearing: The Honourable Pierre De Bané, P.C., M.P., Minister of Regional Economic Expansion.

Witnesses: From the Department of Regional Economic Expansion:

Mr. Gilles Chiasson, Director-General for New-Brunswick;

Mr. Denis Losier, Development Officer, Development and Analysis Division, Fredericton;

Mr. Robert Archer, Senior Analyst and Liaison Division, Headquarters;

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 30 JUILLET 1980

[Traduction]

Conformément à la motion d'ajournement et à l'avis de convocation, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 heures sous la présidence de l'honorable sénateur Hays.

Présents: Les honorables sénateurs Hays (président), Anderson, Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), Hastings, McGrand, Nurgitz, Riley, Sherwood, Thompson et Yuzyk. (11)

Présents mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Argue, c.p., ministre responsable de la Commission canadienne du blé et l'honorable sénateur Lafond.

Aussi présent: M^{lle} Sally Rutherford du Bureau de recherche du Comité.

Le Comité étudie l'ordre de renvoi l'autorisant à enquêter sur l'application des recommandations du rapport intitulé: Sauvons le Comté de Kent.

Témoins: Du ministère de l'Agriculture et du Développement rural de la province du Nouveau-Brunswick:

M. Tim Andrew, sous-ministre adjoint;
M. Jim Wade, agent assigné à l'extension, région de Kent;
M. Robert Watson, agent assigné à l'extension, région de Kent;
M. Sylvestre McLaughlin, Community Improvement Corporation;
M. Peter Schousboe, directeur de l'Extension.

M. Andrew fait une déclaration puis, avec les autres témoins, répond aux questions. De plus, M. Watson projette des diapositives et M. Wade projette des tableaux de production concernant le Comté de Kent.

Sur la motion de l'honorable sénateur Hastings, il est convenu,—Que les documents statistiques soumis par le ministère de l'Agriculture et du Développement rural du Nouveau-Brunswick soient joints aux délibérations de la séance d'aujourd'hui. (Voir Appendices «A-1» à «A-12»)

A 14 h 05, le Comité reprend ses travaux.

Présents: Les honorables sénateurs Hays (président), Anderson, Fournier (*Madawaska-Restigouche*), Fournier (*Restigouche-Gloucester*), McGrand, Nurgitz, Riley, Sherwood, Thompson et Yuzyk. (10)

Comparaît: L'honorable Pierre De Bané, c.p., député, ministre de l'Expansion économique régionale.

Témoins: Du ministère de l'Expansion économique régionale:

M. Gilles Chiasson, directeur général pour le Nouveau-Brunswick;
M. Denis Losier, agent de développement, Division du développement et des analyses, Fredericton;
M. Robert Archer, Direction des analyses et de la liaison, Bureau central;

At 3:15 p.m. the Committee proceeded to consider the presentation by the Department of Agriculture of Canada.

Appearing: The Honourable Eugene Whelan, P.C., M.P., Minister of Agriculture.

The Minister made a statement and answered questions.

At 3:50 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chairman.

ATTEST:

A 15 h 15, le Comité entreprend l'étude du mémoire du ministère de l'Agriculture du Canada.

Comparaît: L'honorable Eugene Whelan, c.p., député, ministre de l'Agriculture.

Le ministre fait une déclaration et répond aux questions.

A 15 h 50, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

Denis Bouffard

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, July 30, 1980.

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10 a.m. to inquire into the implementation of the recommendations contained in its report *Kent County Can be Saved!*

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators are familiar with the reason for calling the meeting today. Senator Argue, who will be here later, was chairman of the Agriculture Committee at the time Senator Michaud suggested that the committee should do a study on Kent County, following which study we produced on report entitled *Kent County Can Be Saved!*

After the new government took office, we struck a subcommittee, as you know, chaired by Senator Sherwood, and that subcommittee was asked to make a trip down to Kent County to take a look at the work being done there and report back to the committee.

Today we have with us officials from the Department of Agriculture and Rural Development of the Province of New Brunswick. On my right are: Mr. Tim Andrew, Assistant Deputy Minister, who is substituting for the provincial minister who cannot be here; Mr. Jim Wade, Mr. Bob Watson, and Mr. Sylvestre McLaughlin.

I shall ask Mr. Andrew to make an opening statement, following which some of the other witnesses may wish to say something.

Mr. Tim Andrew, Assistant Deputy Minister, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick: Mr. Chairman and honourable senators, I believe that a number of you have visited Kent County over the past few years as a result of the deliberations of your committee. Some of you have not, and our purpose today is to try to put in context what has taken place over the past four years from our perception as a provincial government.

First, I would like to express the apologies of the Honourable Malcolm MacLeod, who has been Minister of Agriculture and Rural Development in New Brunswick since all this started. Unfortunately, two delegations wishing to purchase seed potatoes are visiting New Brunswick at this point in time, and the only opportunity he has to meet with them, to urge them to buy their seed potatoes from what is the world's leading potato-producing province, is by being in Fredericton today; so, unfortunately, he is unable to be in both places at once. He did say, however, that he would be delighted to meet with you on another occasion, either here or if you come back to New Brunswick.

In 1976 the Standing Senate Committee on Agriculture produced a report that summarized the agricultural development situation in Kent County and outlined some development strategies for the region. In brief, this report indicated that

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 30 juillet 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 h 00, pour enquêter sur l'application des recommandations figurant dans son rapport *Sauvons le comté de Kent!*

Le sénateur Harry Hays (*président*), occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, vous savez fort bien la raison pour laquelle nous nous réunissons aujourd'hui. Le sénateur Argue, qui sera parmi nous dans quelques instants, présidait le Comité de l'agriculture quand le sénateur Michaud a proposé que ce comité étudie la situation dans le comté de Kent. C'est à la suite de cette étude que nous avons rédigé le rapport intitulé *Sauvons le Comté de Kent!*

Après que le nouveau gouvernement eût pris le pouvoir, vous savez que nous avons créé un sous-comité présidé par le sénateur Sherwood. Nous avons demandé à ce sous-comité de se rendre dans le comté de Kent pour voir ce qui s'y faisait en vue de faire rapport au comité lui-même.

Nous recevons aujourd'hui des représentants du ministère de l'Agriculture et du développement rural de la province du Nouveau-Brunswick. J'ai à ma droite M. Tim Andrew, sous-ministre adjoint, qui remplace le ministre provincial, lequel n'est pas en mesure d'être présent parmi nous; M. Jim Wade, M. Bob Watson et M. Sylvestre McLaughlin sont assis à côté.

Je demanderai à M. Andrew de faire une déclaration d'ouverture et, par la suite, chacun des autres témoins pourra prendre la parole, s'il le souhaite.

M. Tim Andrew, sous-ministre adjoint, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick: Monsieur le président, honorables sénateurs, je crois que certains d'entre vous se sont rendus dans le comté de Kent ces dernières années, du fait des délibérations de votre Comité. Comme ce n'est pas le cas de tous, nous avons l'intention aujourd'hui de vous présenter, de notre point de vue de gouvernement provincial, comment les choses se sont passées ces quatre dernières années.

Tout d'abord, j'aimerais vous présenter les excuses de l'honorable Malcolm Macleod, ministre de l'Agriculture et du développement rural du Nouveau-Brunswick depuis le début de tout ceci. Il ne peut malheureusement pas être présent parmi vous aujourd'hui car deux délégations qui souhaitent acheter des pommes de terre de semence visitent actuellement le Nouveau-Brunswick et c'est seulement en étant aujourd'hui à Fredericton que le Ministre a la possibilité de rencontrer les membres de ces délégations pour les inciter à acheter leurs pommes de terre de semence de la première province productrice de pomme de terre du monde. Il a cependant déclaré qu'il serait ravi de vous rencontrer à une autre occasion, ici ou au Nouveau-Brunswick.

C'est en 1976 que le Comité permanent de l'agriculture a publié un rapport résumant la situation dans le domaine agricole dans le comté de Kent et proposant certaines stratégies de développement pour la région. En bref, ce rapport

[Text]

while agriculture had been slipping back in the county, there was considerable potential for its development.

The Kent Region Pilot Agreement was signed by DREE and the Province of New Brunswick in 1975 to provide an instrument for the overall development of Kent County and the parishes of Rogersville and one other on its boundaries. Two years after this agreement was signed, which was in 1977, the agreement was amended to increase the emphasis on agriculture as a development potential. It is the impact of this agreement, together with other provincial and federal programs, that we should like to discuss today.

Probably the most important that developed in the mid-seventies relative to this was the growing awareness of the need for development activity in the region, and the potential of agriculture as the source of this development. This awareness was not limited to any one department or level of government, but was recognized and pursued by all. Certainly, the report *Kent County Can Be Saved!* did a lot to focus attention on this.

The Kent Region Pilot Agreement—a very flexible agreement—was an ideal instrument for top-loading programs that, in their basic form, were not attractive to the agricultural community in the region. The amendment to the agreement in 1977 gave particular recognition to this and supported the overall concept of supplementary. New Brunswick Agriculture, DREE, the Community Improvement Corporation, Agriculture Canada, and the Canada Employment and Immigration Commission all used the Kent Region Pilot Agreement as a vehicle for the co-ordination and improvement of their own programs. Through this, better co-operation developed between these agencies of different levels of government in implementing their own regular programs in the region.

The principal thing that catalyzed this was the establishment of a field level study group to develop an action plan for agriculture in the region, which was given a mandate not only to study, but also to proceed and implement its recommendations. This technique was the most important driving force behind the overall co-ordination.

Three members of the Kent action group, two from New Brunswick Agriculture, Messrs. Wade and Watson, and one from the Community Improvement Corporation, Mr. McLaughlin, worked with a large committee drawn from all relevant departments and agencies. A happy combination of technical and communications skills within the action group provided a unique opportunity for converting the ambitions of the agricultural community of the region into a series of programs to make them achievable, with a clear understanding by all parties involved as to the objectives to be met and the mechanisms to be used. Members of this group are here with you today and can discuss with you, first-hand, their experiences and their hopes for where things may go in the future.

[Traduction]

indiquait que, en dépit d'un repli de l'agriculture dans le comté, il existait un potentiel de développement considérable.

C'est en 1975 qu'a été signée l'entente sur le projet-pilote de la région de Kent entre le MEER et la province du Nouveau-Brunswick en vue de fournir un instrument pour le développement global du comté de Kent, des paroisses de Rogersville et d'une autre paroisse située aux limites de ce comté. Deux ans après la signature de l'entente, en 1977, des modifications furent apportées en vue de mettre l'accent sur l'agriculture en tant que potentiel de développement. Aujourd'hui, c'est de l'incidence de cette entente ainsi que des autres programmes fédéraux et provinciaux que nous aimerions discuter.

A ce propos, le facteur probablement le plus important du milieu des années 70 est dû au fait que l'on a pris conscience du besoin de développement de la région et que l'on s'est rendu compte que l'agriculture constituait la source potentielle de ce développement. Cette prise de conscience ne s'est pas limitée à un ministère ou à un niveau du gouvernement mais a été le fait de tout à chacun. Il est certain que le rapport *Sauvons le comté de Kent!* a beaucoup contribué à attirer l'attention sur la situation dans la région.

L'entente sur le projet-pilote de la région de Kent, une entente très souple, a constitué un instrument idéal pour les programmes qui, sous leur forme première, n'intéressaient pas les milieux agricoles de la région. Les modifications apportées à l'entente en 1977 tenaient tout particulièrement compte de cela et venaient à l'appui du principe global de la complémentarité. Le ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick, le ministère de l'Expansion économique régionale, la Société d'amélioration des collectivités (Community Improvement Corporation), Agriculture Canada et la Commission canadienne de l'emploi et de l'immigration ont tous utilisé l'entente sur le projet-pilote de la région de Kent pour coordonner et améliorer leurs propres programmes. C'est ainsi qu'une meilleure collaboration s'est faite jour entre ces organismes des différents niveaux de gouvernement pour l'application de leurs propres programmes habituels dans la région.

C'est le groupe d'étude sur le terrain pour élaborer un plan d'action agricole pour la région qui a servi de catalyseur en ce sens que non seulement il a eu pour mandat de réaliser une étude mais aussi de prendre les mesures en vue de l'application de ses propres recommandations. Cette technique a donné un vigoureux élan aux efforts globaux de coordination.

Trois membres du groupe d'action de la région de Kent, deux du ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick, Messieurs Wade et Watson, et l'un de la Société d'amélioration des collectivités (Community Improvement Corporation) M. McLaughlin, ont travaillé avec les membres d'un important comité constitué de représentants des ministères et organismes concernés. Grâce à une heureuse combinaison des compétences du groupe d'action sur le plan technique et sur le plan des communications on a eu l'occasion unique de convertir les ambitions des milieux agricoles de la région en une série de programmes permettant la réalisation de ces ambitions, toutes les parties concernées sachant clairement quels étaient les objectifs à atteindre et les mécanismes à utiliser. Des membres de ce groupe sont présents ici parmi nous et ils pourront vous faire part directement de leurs expériences et de leurs espoirs en ce qui concerne l'évolution de la situation.

[Text]

The results of this activity began to show themselves early with the availability of supplemental funding under the agreement triggering much greater use of funds from other programs. A good example is the use in the region of drainage and land development funds which had a 40 per cent subsidy under the first province-wide agricultural subagreement, but which essentially had no utilization within the Kent County pilot region. Since the application of supplemental funding from the Kent Region Pilot Agreement, some million feet of tile drainage has been either put in place or is presently in the process of being put in place in the area; an additional 6,400 acres of land which was lying idle and going back into bush has been brought back into production, and all this has happened since 1978.

The Chairman: Could you go over that again? How many acres?

Mr. Andrew: Six thousand four hundred. We will table the statistics later.

The agreement was flexible and, as a result, many small-scale programs were introduced to meet specific problems of producers in the region. The implication of this flexibility was not lost when, in the same period, a new Agricultural Resource Development Agreement for the whole province of New Brunswick was developed between the province and DREE. The cornerstone of the new development agreement for agriculture is a program called The Farm Development Program which, rather than assisting in connection with specific items on the farm, provides a contribution to the capital investment required to implement a farm development plan. This basically means that any farmer wishing to participate has to draw up a five-year development plan setting out the activities he intends to undertake and demonstrating that these activities will result in increased productivity and net farming income for himself and his family.

The Kent Region Pilot Agreement supplements some activities in this program, particularly for land development. It will cost the Kent Pilot Agreement about \$200,000 to supplement that program under the provincial sectoral agreement. What is more significant, however, is that that provincial, province-wide sectoral agreement will contribute \$2 million to the farmers of Kent County on their development plans because, owing to the small supplement from the other program, they are participating at a level they were not participating at before.

An analysis of the impact of the province-wide sectoral agreement clearly shows the effect of the Kent Region Pilot Agreement. If we look at every 1976 census farm in the province by county and take the average commitment to development funds, we find a figure of \$5,900. In the Kent County Pilot region, this figure is \$8,810, 50 per cent higher than the average for the province. The only other county which has a higher commitment on a per-farm basis is Restigouche County where, again, the regular province-wide program is

[Traduction]

Ces efforts ont donné très vite leurs points en ce sens que l'on a disposé de fonds supplémentaires dans le cadre de l'entente, ce qui a provoqué une utilisation plus grande des fonds des autres programmes. Par exemple, laissez-moi vous citer l'utilisation dans la région des fonds destinés au drainage et à la mise en valeur des terres qui faisaient l'objet d'une subvention de 40 p. 100 au titre de la première sous-entente agricole appliquée dans l'ensemble de la province mais auxquels on ne faisait pratiquement pas appel à propos du projet-pilote de la région de Kent. Depuis l'utilisation des fonds supplémentaires de l'entente sur le projet-pilote de la région de Kent, un million de pieds de drain agricole environ ont été installés ou sont en train de l'être dans la région; ainsi, 6,400 acres de terre qui avaient été laissés en jachère sont redevenus productifs, et tout ceci depuis 1978.

Le président: Voulez-vous bien répéter cela? Combien d'acres?

M. Andrew: 6,400. Nous déposerons les statistiques par la suite.

De pas sa souplesse, l'entente a permis l'application de nombreux programmes de petite envergure pour résoudre certains problèmes spécifiques des producteurs de la région. Cette souplesse n'a pas été perdue quand, pendant la même période, une nouvelle entente sur la mise en valeur des ressources agricoles du Nouveau-Brunswick a été conclue entre la province et le MEER. C'est un programme intitulé Programme de développement agricole qui constitue la clé de voûte de cette nouvelle entente de développement agricole; ce programme permet une participation aux immobilisations nécessaires pour appliquer un plan de développement agricole. Tout cela veut dire en fait que tout agriculteur qui souhaite participer au programme doit élaborer un plan de développement quinquennal indiquant toutes les activités qu'il entend entreprendre et montrant que ces activités accroîtront la productivité de son exploitation ainsi que ses revenus agricoles nets.

L'entente sur le projet-pilote de la région de Kent à l'appui de certaines des activités prévues dans ce programme, notamment en ce qui concerne la mise en valeur des terres. Conformément à l'entente sectorielle provinciale, il en coûtera \$200,000 environ des fonds de l'entente sur le projet-pilote de la région de Kent pour compléter le financement de ce programme. Cependant, ce qui importe encore plus c'est que, dans le cadre de l'entente sectorielle provinciale, on fournira quelque deux millions de dollars aux agriculteurs du comté de Kent au titre de leurs plans de développement parce que, vu le petit supplément venant de l'autre programme, ils participent à un niveau qui leur était inconnu auparavant.

L'analyse des incidences de l'entente sectorielle provinciale montre clairement quels sont les effets de l'entente sur le projet-pilote de la région de Kent. Les chiffres du recensement de 1976 nous donnent une moyenne de \$5,900 de fonds de développement pour chaque ferme de la province, par comté. Pour la région de Kent, nous avons un chiffre de \$8,810, soit 50 p. 100 de plus que la moyenne provinciale. Il n'y a que dans le comté de Restigouche que l'on arrive à un montant supérieur pour chaque ferme mais, à ce propos, le programme

[Text]

being supplemented by another regional DREE agreement for the northeast.

In the first three years of the first agricultural subagreement, not the present one, an average of \$84,000 a year found its way to Kent County. In the first two years of the Kent Action Committee and the Kent Pilot Agreement more than \$600,000 has already gone into the region. This has not happened only in federal-provincial programs; the uptake in our own departmental programs has increased. As an example, in 1977 the outstanding loans with our Farm Loan Board for farmers in Kent County was \$400,000. As of today it is \$1.4 million. During the same period, farm borrowing in the province has not quite doubled. In that period in Kent County it has gone up by a factor of more than three. This clearly demonstrates the benefits of two parallel types of agreement, a sectoral and a regional. The existence of the fine-tuning mechanism in the regional agreement makes possible the best use of sectoral funds in a relatively disadvantaged region.

The 1976 census showed 200 farms in Kent County. So far, under the Kent Agreement and the agricultural agreement, 206 farm units have been assisted in the region—more than the census said existed. We will provide some tables showing the figures. We have kept track of 32 specific farmers over the last three years. Those in vegetable production produced \$148,000 worth of vegetables in 1977, and their objective was to produce \$219,000 worth of vegetables by 1983. In fact, in 1978 their production value went from \$148,000 to \$183,000. In 1979 their production was \$287,000. Therefore, in 1979, they have already exceeded their objectives set in 1977, and those were objectives set for 1983.

Those in tobacco production increased their value of production from \$72,000 to \$109,000 over the same period; and those in dairy increased from \$228,000 to \$253,000. If we look at the whole example of 32, and those were basically small farmers, they had \$609,000 worth of production in 1977 and \$881,000 worth of production in 1979.

What is even more significant is that they spent \$325,000 on wages and created 6,700 man-days of part-time employment.

The impact of the Kent Pilot Agreement and the activities on the farm spread broadly into the economy of the region as a whole. The Kent region is changing. The attitude of farmers to development, to the use of credit, and to the future of agriculture in this region, have all become more positive, and the next generation is beginning to believe that agriculture is a viable career option.

With the strengthening of the institutional linkages, through provincial and federal agencies, the new Senator Michaud Research Station, and the increased provincial extension presence, we have nearly three times as many man-years in Kent County now as we had in 1976. All are contributing to the

[Traduction]

régulier provincial bénéficie du complément apporté par une autre entente du MEER pour le nord-est du Nouveau-Brunswick.

Au cours des trois premières années de l'application de la première sous-entente agricole, il ne s'agit donc pas de celle-ci, le comté de Kent a reçu en moyenne \$84,000 par an. Au cours des deux premières années d'activité du comité d'action du comté de Kent et de l'application de l'entente sur le projet-pilote de la région de Kent, cette région a reçu plus de \$600,000. Tout cela n'est pas le fait que des programmes fédéraux-provinciaux; les fonds prévus pour nos programmes ministériels ont également augmentés. Par exemple, en 1977, notre Office des prêts agricoles (Farm Loan Board) avait pour \$400,000 de prêts en circulation auprès des agriculteurs du comté de Kent. Aujourd'hui nous en sommes à 1.4 million de dollars. Pendant cette même période, les emprunts contractés par les agriculteurs dans la province n'ont pas tout à fait doublé. Pendant cette période, dans le Comté de Kent, les emprunts ont plus que triplé. Ceci montre clairement les avantages de deux types d'entente parallèles, les ententes sectorielles et les ententes régionales. Grâce aux mécanismes prévus dans le cas de l'entente régionale, il est possible d'utiliser au mieux les fonds sectoriels dans une région relativement désavantagée.

Le recensement de 1976 faisait état de 200 fermes dans le comté de Kent. Jusqu'à présent, dans le cadre de l'entente sur la région de Kent et de l'entente agricole, 206 exploitations agricoles ont bénéficié d'une aide dans la région... soit plus qu'il n'en existait selon les résultats du recensement. Nous vous fournirons des tableaux avec les chiffres. Ces trois dernières années, nous avons tenu des dossiers sur 32 agriculteurs. Les maraîchers ont produit pour \$148,000 de légumes en 1977 et ils ont pour 1983 un objectif de \$219,000. En fait, en 1978, la valeur de leur production a atteint \$183,000. En 1979, ils ont produit pour \$287,000 de légumes. Par conséquent, en 1979, ils avaient déjà dépassé les objectifs qu'ils s'étaient fixés en 1977 pour l'année 1983.

Les producteurs de tabac ont porté de \$72,000 à \$109,000 la valeur de leur production et ce sur la même période; les producteurs laitiers ont accru de \$228,000 à \$253,000 pour la valeur de la leur. La production de ces 32 agriculteurs, et il s'agit de petits agriculteurs, valait \$609,000 en 1977 et \$881,000 en 1979.

Plus important encore c'est qu'ils ont dépensé \$325,000 en salaires et créé 6,700 jours-hommes de travail à mi-temps.

Les incidences de l'entente sur le projet-pilote de la région de Kent et des activités agricoles se répartissent largement sur l'économie de l'ensemble de la région. La région de Kent évolue. Les agriculteurs ont adopté une attitude beaucoup plus positive à l'égard du développement, de l'utilisation du crédit et de l'avenir agricole de la région; la nouvelle génération commence à croire que l'agriculture est un secteur viable.

Grâce au renforcement des liens institutionnels, aux organismes fédéraux et provinciaux, à la station de recherches Sénateur Michaud et à une présence provinciale toujours accrue, le comté de Kent compte maintenant près de 3 fois plus d'années-hommes qu'en 1976. Tout cela contribue au développement de

[Text]

development of the region, based on the catalytic effect of the pilot agreement.

The future is still uncertain. The farm development program that is in the sectoral agreement and the pilot agreement itself are both essentially out of funds as of now. It would be most unfortunate if this fine example of successful development created as a joint effort between provincial and federal programs could not continue. The Kent Region Pilot Agreement was an excellent use of DREE funds. Agriculture in New Brunswick needs the stimulus these funds provide.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Andrew. Are there any further statements that your group would like to make before we get into the question period?

Mr. Andrew: Mr. Watson thought it might be appropriate at this point to show about 15 minutes of slides showing what is actually going on on farms in Kent County.

We should also like to table the figures that have been quoted.

The Chairman: I think that would be a useful exercise. Do you agree?

Hon. Senators: Agreed.

Senator Hastings: If the tables are available now, perhaps they could be distributed.

Mr. Jim Wade (District Extension Supervisor, Kent Region, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick): Yes, they are available.

The Chairman: While these tables are being distributed, I see that the Minister of State for the Canadian Wheat Board is here. Since he was committee chairman when this exercise was put together, with Senator Michaud as vice-chairman, perhaps Senator Argue would like to say a word or two this morning.

Hon. Hazen Argue (Minister of State for The Canadian Wheat Board): Thank you very much, Mr. Chairman. I did not come here to make a speech—

The Chairman: We would hope it would be very easy for you.

Senator Argue: ... but now that I am here, may I say that what I have heard this morning reinforces the impression that I have had since this Senate committee issued its report on Kent County, namely, that there is a lot of activity going on, and it has been most successful and generally demonstrates the kind of valuable work that this committee can do. It also demonstrates, of course, the value of DREE, and the value of the provincial government's co-operation and help in putting this whole project together.

It has been some time since I have been in Kent County, but if I had been asking a question I would have liked to hear how the officials here—Mr. Wade, Mr. Watson and Mr. McLaughlin—really in fact work with the producers in Kent County. At some point some of them provide part of the

[Traduction]

la région et est fondé sur l'effet catalyseur de l'entente sur le projet-pilote.

L'avenir reste incertain. Le programme de développement agricole de l'entente sectorielle et l'entente sur le projet-pilote sont maintenant tous les deux à court de fonds. Il serait fort regrettable de ne pas pouvoir poursuivre un exemple aussi réussi de développement, fruit d'efforts déployés conjointement dans le cadre de programmes provinciaux et fédéraux. L'entente sur le projet-pilote de la région de Kent a permis d'utiliser au mieux possible les fonds du MEER. L'agriculture du Nouveau-Brunswick a besoin de la stimulation que fournissent ces fonds.

Le président: Merci beaucoup M. Andrew. Avant d'ouvrir la période des questions j'aimerais savoir si certains de vos collègues ont des déclarations à faire.

M. Andrew: M. Watson aimerait, pendant 15 minutes environ, vous présenter quelques diapositives vous montrant ce que l'on fait dans les fermes du comté de Kent.

Nous aimerions également déposer les chiffres que nous avons cités.

Le président: Je pense que tout cela serait utile. D'accord?

Les sénateurs: D'accord.

Le sénateur Hastings: Peut-être pourrait-on distribuer les tableaux s'ils sont disponibles dès maintenant.

M. Jim Wade (surveillant de District, région de Kent, Ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick): Oui, ils sont disponibles.

Le président: Je vois que le ministre d'État chargé de la Commission canadienne du blé est présent parmi nous. Comme le sénateur Argue présidait notre comité quant tout ceci a été fait, avec le sénateur Michaud comme vice-président, peut-être souhaite-t-il nous dire quelques mots.

L'honorable Hazen Argue (ministre d'État pour la Commission canadienne du blé): Merci beaucoup monsieur le président. Je ne suis pas venu ici faire un discours...

Le président: Nous pensions que cela vous serait très facile.

Le sénateur Argue: ... mais, maintenant que je suis ici, laissez-moi vous dire que ce que je viens d'entendre renforce l'impression que je ressens depuis que le comité sénatorial a publié son rapport sur le comité de Kent à savoir que l'on est très actif, que les efforts ont été couronnés de succès et tout cela montre en général combien les travaux de notre comité peuvent être utiles. Cela montre aussi bien sûr la valeur du MEER et combien est importante la collaboration du gouvernement provincial qui a aidé à la réalisation de l'ensemble de ce projet.

Il y a quelques temps maintenant que je ne me suis pas rendu dans le comité de Kent mais, si j'avais à poser une question, j'aimerais savoir comment les fonctionnaires ici présents, M. Wade, M. Watson et M. McLaughlin, travaillent avec les producteurs du comté de Kent. Parfois il les aide en ce

[Text]

management services, almost part of the farm operation itself, and that was most impressive, when I heard them comment on this aspect of their situation.

The world is short of food. There is a growing demand for food in the world, and it is important that in all regions of Canada we do whatever we can to stimulate the production of food and to broaden the varieties of food that we are able to produce. Kent County is an outstanding example of what can be accomplished.

With those words, Mr. Chairman, I thank you for the opportunity to say something.

The Chairman: Thank you very much. We also have some other senators who have been members of this committee right from the beginning of this particular exercise, and I would like to recognize Senator McGrand. I think he attended every meeting. We wanted him on the subcommittee, but unfortunately, in some way or other we did not get down to the M's, and I am sorry about that, but if you would like to sit on the subcommittee, I am sure we would be happy to have you sit on it.

Senator McGrand: I have been on this committee since the start. I made the tour to Kent County when you went down the first time.

The Chairman: You made a great contribution, and we recognize that.

Would you go ahead with the slides, please?

Mr. Bob Watson (District Agriculturist, Kent Region, Department of Agriculture and Rural Development, Province of New Brunswick): Hopefully, some of these slides will give you a good overview of what is going on in the county.

This slide is the Senator Hervé J. Michaud Agriculture Canada Research Station, and what you see there is a number of vegetable plots and some of the work that is going on this year.

This slide shows one of the persons who works with Agriculture Canada out at the St-Charles peat bog doing some work on water table levels.

The next few slide will refer to some of the research that is going on both federally and provincially, and, again, this is some work with some vegetable crops, work with plastic.

This slide shows some research work done by some federal people under the Agriculture Canada Research Station in St-Joseph, Kent County, on a peat bog doing some work on variety trials and the like.

This slide shows some of the work on water table levels. It is very important to the future of this peat bog production.

This slide shows some of the work that has been going on through a vegetable research and demonstration program initiated by our group, and we took on a vegetable specialist to do the field work with the producers in the country with such crops as beans, particularly vegetable crops that have some potential for the fresh market and for the processing market.

[Traduction]

qui concerne la gestion, parfois en ce qui concerne l'exploitation agricole elle-même et j'ai été fort impressionné quand je les ai entendu parler de cet aspect de leur travail.

Le monde connaît une pénurie de produits alimentaires. La demande mondiale de produits alimentaires va croissant et il importe que dans toutes les régions du Canada nous déployons tous les efforts possibles pour stimuler cette production et pour en étendre la gamme. Le comté de Kent constitue un exemple excellent des résultats qui peuvent être obtenus.

Monsieur le président, je vous remercie de m'avoir offert la possibilité de prononcer ces quelques mots.

Le président: Merci beaucoup. Il y a d'autres sénateurs qui sont membres du Comité depuis le début de tous ces efforts et j'aimerais notamment donner la parole au sénateur McGrand. Je pense qu'il a assisté à toutes les réunions. Nous voulions qu'il soit membre du sous-comité mais, malheureusement, nous ne sommes pas arrivés jusqu'au M, et j'en suis désolé, mais nous serions ravis que vous siégiez au sous-comité, si tel est votre souhait.

Le sénateur McGrand: Je suis membre de ce comité depuis le début. J'ai visité le comté de Kent quand vous vous y êtes rendu pour la première fois.

Le président: Votre contribution est loin d'avoir été des moindres, et nous le savons tous.

Voulez-vous maintenant nous présenter les diapositives?

M. Bob Watson (responsable de District, région de Kent, ministère de l'Agriculture et du Développement rural, province du Nouveau-Brunswick): J'espère que ces quelques diapositives vous permettront d'avoir une bonne idée de ce qui se fait dans notre comté.

Voici une diapositive de la Station fédérale de recherches agricoles Hervé J. Michaud, et vous voyez ici un certain nombre de plate-bandes ainsi que ce qu'on y fait cette année.

Voici un employé d'Agriculture Canada à la tourbière de St-Charles qui fait des études sur les niveaux de l'eau.

Cette diapositive-ci vous rappellera certains des travaux de recherche qui se font tant au niveau fédéral qu'au niveau provincial et ici il s'agit de légumes, et le travail se fait au moyen de matières plastiques.

Voici des employés de la Station fédérale de recherches agricoles à St-Joseph, dans le comté de Kent; ils font ici des expériences sur la tourbière.

Voici des exemples des travaux sur les niveaux de l'eau. Ceci est très important pour la production future à partir de cette tourbière.

Voici un exemple des travaux réalisés dans le cadre du programme de recherches expérimentales sur les légumes que notre groupe avait lancé. Nous avions demandé à un spécialiste de travailler avec les producteurs maraîchers du comté, avec les producteurs de haricots par exemple, avec les produc-

[Text]

This slide shows some of the work done by our vegetable specialist with cucumbers under plastic.

This slide shows just a close-up view.

This slide shows some trials with strawberries.

The slides from here on in are slides of different crops and different things that are going on in the county, just to give an idea of the different items. This is a Brussels sprout crop in the Rogersville area probably about the first of August.

This is a closer view of a Brussels sprout plant. This year there are about 300 to 325 acres in production.

This slide shows the plant in Rogersville where they receive and strip the Brussels sprouts from the stalk, and here they are graded. These are the grading tables, and you see the labourers there going through the processes of grading. The Brussels sprouts are then loaded and transferred to the processors.

The Chairman: May I interrupt? It may be that some of the senators would like to ask questions as we go along, and you should feel free to do so, because we probably will not have an opportunity to go back over these.

I would like to ask a question as to where you are finding the market for the Brussels sprouts, and where you are shipping them.

Mr. Watson: The Brussels sprouts they are growing there right now are for the processing market and McCains' sets a contract with the producers, of which there are about 24 or 25 producers, and the growers grow this Brussels sprout crop on their farms and, in turn, it is harvested and brought to a central facility where it is graded. The sprout is stripped off the stalk, graded, loaded and hauled to McCain Foods in Florenceville, and there they go through the processing plant.

The Chairman: Are these frozen?

Mr. Watson: Yes, mostly frozen.

This slide shows a field of winter wheat that was tried out in the Rogersville area. This was a second try, and last year it turned out very well. I think that field turned out about 70 bushels to the acre, and there are about 12 acres there.

The Chairman: Are there any questions about that?

Senator McGrand: I would like to know about the experiments in the peat bogs. What experiments do you carry on there, on what vegetables?

Mr. Watson: The main crop growing there at this point in time is carrots, and there are some cauliflower there for McCready Foods in Sussex.

Senator McGrand: Why choose the peat bog?

Mr. Watson: For production or research?

Senator McGrand: Why choose it for production?

[Traduction]

teurs dont les légumes sont vendus frais ou aux usines de conditionnement.

Cette diapositive vous montre le spécialiste travaillant sur des concombres recouverts de matière plastique.

Voici une vue rapprochée.

Ici, des essais faits sur des fraises.

Les prochaines diapositives vont vous montrer différents légumes et différents essais faits dans le comté, pour vous donner une idée d'ensemble. Voici des choux de Bruxelles dans la région de Rogersville aux environs du 1^{er} août.

Voici une vue rapprochée de l'usine de conditionnement des choux de Bruxelles. Cette année il y a de 300 à 325 acres plantés de choux de Bruxelles.

Cette diapositive vous montre l'usine de Rogersville où les choux de Bruxelles sont détachés des tiges puis calibrés. Vous voyez les tables de calibrage et les employés chargés de cette opération. Les choux de Bruxelles sont ensuite transférés vers les installations de conditionnement.

Le président: Permettez-moi de vous interrompre. Si certains d'entre vous ont des questions à poser, n'hésitez pas parce que nous n'aurons probablement pas la possibilité de revenir sur ces diapositives.

J'aimerais savoir où sont les marchés du chou de Bruxelles; où les expédiez-vous?

M. Watson: Ces choux de Bruxelles-ci sont destinés au conditionnement et McCains établit un contrat avec les producteurs, il y en a 24 ou 25. Les choux de Bruxelles sont donc transportés depuis la ferme jusqu'à l'usine où ils sont calibrés. On les détache de la tige, on les calibre puis on les envoie chez McCain Foods à Florenceville où ils passent par les processus du conditionnement.

Le président: Ils sont congelés?

M. Watson: Oui, pour la plupart.

Voici un champ de blé d'hiver dont un essai a été fait dans la région de Rogersville. C'était le deuxième essai et l'année dernière les choses se sont très bien passées. Dans ce champ on a récolté 70 boisseaux par acre et, là, il y a environ 12 acres.

Le président: Quelqu'un veut-il poser une question?

Le sénateur McGrand: J'aimerais avoir quelques précisions sur les expériences dans les tourbières. Quelles sont les expériences que vous y faites, quels types de légumes y faites-vous pousser?

M. Watson: A l'heure actuelle, ce sont surtout des carottes que l'on y fait pousser et il y a aussi du chou-fleur pour McCready Foods à Sussex.

Le sénateur McGrand: Pourquoi choisir les tourbières?

M. Watson: Vous parlez de la production ou de la recherche?

Le sénateur McGrand: Pourquoi choisir les tourbières pour la production?

[Text]

Mr. Watson: Well, it has a potential for a tremendous amount of production just because of the material it is. It is peat moss.

Senator Hastings: Can we go back to the Brussels sprouts for one second? What level of production is anticipated?

Mr. Watson: Four years ago, when we first started, in 1976, they had around 300 acres and that grew to about 500 acres; this year they are at 325 acres. Basically, the up-and-down situation was because McCain Foods had quite a large inventory on hand last year and they felt that a lower acreage this year would sort of take care of the inventory that is on hand plus production that is coming on this fall to take care of their market needs.

Senator Hastings: Where is their market?

Mr. Watson: McCain Foods?

Senator Hastings: Yes. Is there more than one?

Mr. Watson: They are in North America and Europe.

Senator Thompson: Is that the only purchaser?

M. Watson: Yes, at this point in time.

Senator Thompson: What about the local areas?

Mr. Watson: There is nothing for fresh market.

Senator Anderson: Was Irving taking a small amount of Brussels sprouts?

Mr. Watson: Irving. Yes, they discussed with McLean Foods the possibility of a contract, but it did not register one.

Senator Anderson: McCain was buying it by the acre?

Mr. Watson: Yes, the contract was settled for buying by the acre.

The Chairman: Are these forward contracts? Do they know what they are going to receive, or do you know what you are going to receive?

Mr. Watson: Yes, so many cents per pound on a particular grade.

The Chairman: Is it a paying situation?

Mr. Watson: Yes.

The Chairman: It shows a profit?

Mr. Watson: Yes, with the management that is required to grow a crop it gives you a fairly decent yield; that is the thing. Their yield should be around 6,000 pounds an acre for a break-even production yield, and if they do not get that they are certainly not breaking even.

The Chairman: What would 6,000 pounds be? You get 3 tons per acre.

Mr. Watson: Yes.

The Chairman: What sort of money are you receiving?

Mr. Watson: I think that on a net profit basis it would be about \$300 an acre—\$200 to \$300 an acre.

The Chairman: So there is a profit of \$300?

[Traduction]

M. Watson: Le potentiel de production est énorme, du fait de la tourbe.

Le sénateur Hastings: Permettez-moi de revenir aux choux de Bruxelles. Quel est le niveau de production prévu?

M. Watson: Il y a quatre ans, quand nous avons commencé, en 1976 donc, il s'agissait de 300 acres et l'on est allé jusqu'à 500 acres environ; cette année il y a 325. Ces variations sont dûes au fait que l'année dernière McCain Foods avait des stocks importants et la société a estimé que cette année il suffirait de planter moins et que, avec la récolte et les stocks restants, on pourrait satisfaire la demande de l'automne à venir.

Le sénateur Hastings: De quelle demande s'agit-il?

M. Watson: Vous voulez dire pour McCain Foods?

Le sénateur Hastings: Oui. Cette demande est-elle variée?

M. Watson: Il y a une demande en Amérique du nord et en Europe.

Le sénateur Thompson: Est-ce le seul acheteur?

M. Watson: A l'heure actuelle, oui.

Le sénateur Thompson: Et dans la région?

M. Watson: Il n'y a rien pour les légumes frais.

Le sénateur Anderson: Est-ce que Irving achète du chou de Bruxelles?

M. Watson: Irving. Oui, cette société a envisagé la possibilité de conclure un contrat avec McLean Foods mais rien n'a été fait.

Le sénateur Anderson: McCain achetait par acre?

M. Watson: Oui, c'est ainsi que le contrat avait été conclu.

Le président: S'agit-il de contrats de livraison à terme? Savent-ils ce qu'ils vont recevoir ou savez-vous ce que vous allez recevoir?

M. Watson: Oui, c'est tant de cents la livre pour tel ou tel calibre.

Le président: C'est rentable?

M. Watson: Oui.

Le président: Il y a des bénéfices?

M. Watson: Oui, vu le travail nécessaire, le rendement est très satisfaisant. Pour atteindre le seuil de rentabilité il faut 6,000 livres par acre et, bien sûr, en-dessous l'exploitation n'est certainement pas rentable.

Le président: 6,000 livres cela représente 3 tonnes par acre?

M. Watson: Oui.

Le président: Combien touchez-vous pour cela?

M. Watson: Pour ce qui est des bénéfices nets cela fait entre \$200 et \$300 par acre.

Le président: Un bénéfice de \$300?

[Text]

Mr. Watson: I would say in the range of \$200 to \$300, depending again on grade. If a man brings in sprouts that are, let us say, two inches in diameter, then certainly he would only receive about \$50, because the smaller the Brussels sprout the better the price; it gets the premium price.

The Chairman: Any other questions?

Senator Fournier (Restigouche-Gloucester): The sorting table and equipment that they have there, when I first went there a few years ago they all made that themselves. Is that purchased equipment?

Mr. Watson: No, that is home-made. That was built right there. Some of that is potato equipment that has been re-arranged and rebuilt to suit their purposes.

This next slide shows Lennox winter wheat.

The Chairman: Is that a Durum wheat?

Mr. Watson: No. That wheat could be sold to a company called Dover Mills.

The Chairman: Is it a soft white wheat?

Mr. Watson: Yes.

The Chairman: A macaroni sort of wheat. Does Senator Argue give you any money on this?

Senator Argue: I have no money.

The Chairman: How do you merchandise it?

Where does this wheat go?

Mr. Watson: This was sold as feed wheat in Moncton. I think the price was around \$150 a ton last winter, in January or February.

The Chairman: How did that work out economically?

Mr. Watson: Very well. They made a few dollars per acre. There was not a large return. With, we figure, a cost of production of around \$130 to \$140 an acre, I suppose they made between \$50 and \$75 an acre.

The Chairman: How did you arrive at the \$130 an acre figure? What were your expenditures for fertilizer and so on? Do you have that in your material?

Mr. Watson: Yes. That is including return to management, fertilizer, land costs, machinery costs, labour input, everything involved that is required to grow the crop.

The Chairman: What would the land cost be?

Mr. Watson: \$20 an acre.

The Chairman: Is that what it cost to reclaim it?

Mr. Watson: No.

The Chairman: That is amortized?

Mr. Watson: That is right.

Another crop that came on line a couple of years ago attracted a lot of interest by Brussels sprouts producers in the Rogersville area. It was a rotation crop, a low investment crop. They had to invest a tremendous number of dollars in the Brussels sprouts crop, so they felt they wanted to rotate to

[Traduction]

M. Watson: Je dirais de l'ordre de \$200 à \$300, en fonction du calibre. Celui qui arrive avec des choux de Bruxelles de 2 pouces de diamètre ne recevra certainement pas plus de \$50 parce que plus le chou de Bruxelles est petit, meilleur en est le prix.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Fournier (Restigouche-Gloucester): La première fois que je me suis rendu là-bas, il y a quelques années, ils construisaient eux-mêmes les trieuses et le matériel de calibrage. Celui-ci a-t-il été acheté?

M. Watson: Non, il a été fabriqué sur place. Dans certains cas il s'agit de matériel utilisé pour les pommes de terre qui a été transformé pour répondre aux nouveaux besoins.

Voici du blé d'hiver Lennox.

Le président: C'est un blé dur?

M. Watson: Non. Ce blé pourrait être vendu à la société Dover Mills.

Le président: C'est un blé tendre blanc?

M. Watson: Oui.

Le président: C'est en quelque sorte un blé pour pâtes alimentaires. Le sénateur Argue vous paie-t-il pour cela?

Le sénateur Argue: Je n'ai pas d'argent.

Le président: Comment le commercialisez-vous?

Où va ce blé?

M. Watson: Celui-ci a été vendu comme blé fourrager à Moncton. En janvier ou en février il coûtait \$150 la tonne environ.

Le président: Du point de vue économique, comment les choses se sont-elles passées?

M. Watson: Très bien. Ils ont gagné quelques dollars par acre. Le rendement n'a pas été très important. Avec un coût de production évalué aux environs de \$130 à \$140 par acre, je suppose qu'ils ont fait de \$50 à \$75 de bénéfice par acre.

Le président: Comment êtes-vous arrivé au chiffre de \$130 par acre? Quelles ont été vos dépenses d'engrais et ainsi de suite? Avez-vous cela dans vos documents?

M. Watson: Oui. Cela recouvre le rendement pour les gestionnaires, les engrais, le coût des terres, celui des machines, la main-d'œuvre, tout ce qui est nécessaire pour arriver à une récolte.

Le président: Quel est le coût des terres?

M. Watson: \$20 par acre.

Le président: C'est ce qu'il en coûte pour les récupérer?

M. Watson: Non.

Le président: C'est l'amortissement?

M. Watson: C'est exact.

Il y a un autre système appliqué depuis plusieurs années qui a beaucoup intéressé les producteurs de choux de Bruxelles de la région de Rogersville. Je veux parler des cultures d'assolement qui permettent de faibles investissements. Les choux de Bruxelles leur avaient coûté énormément en investissements

[Text]

another crop. One of the easiest crops to handle, of course, is grain. They have a large residual fertility in the ground.

This slide shows buckwheat from Tempest. The yields were around 30 bushels to the acre with this crop. That was sold through to Pen Yen, New York and the Berkin Mills. They are looking at another market in Japan.

I now show you a slide of one of the combines in the Rogersville area used to cut the grain.

Senator Thompson: Is that a co-operative combine?

Mr. Watson: Yes, it was bought on a co-operative approach. All the members of the Brussels sprout co-op in Rogersville pool their money and resources; they had one or two people to look after the whole system. They are putting up central grain-handling facilities to receive the grain. There will be two combines on stream this year. The farmers will grow the grain, the combines will go out, the grain will be harvested, brought in, put through the system for cleaning and drying, put into storage and marketed.

I now show you a shot of what we call the Shediak Ridge area, behind Rogersville. I think some of you were in that area last time you were in Kent County.

This slide demonstrates the forage production, just to give you an idea of the farming community. There is a beef farm there. You can see some greenhouses in which they start the Brussels sprouts. This area is a thriving community agriculturally.

This next slide is a closer shot of an alfalfa-timothy mixture, in rotation with Brussels sprouts, ultimately for the beef operation. That seems to turn out quite well.

The Chairman: What do you get a ton for hay? Do they use that for hay or silage?

Mr. Watson: Some for silage. More and more farmers are getting into silage. Basically they are into a baled hay system. In the past year they were looking at \$1 per bale.

The Chairman: What would the bale weigh?

Mr. Watson: It would be 40 to 50 pounds.

The Chairman: What about silage? What do you value the silage at? Are these bunker silos on top of the ground?

Mr. Watson: Yes.

The Chairman: You just cover them with plastic?

Mr. Watson: Yes, that is right.

The Chairman: What kind of silage does it turn out to be?

Mr. Watson: Fairly good. We have only one farm operation, the Trappist Fathers in Rogersville, which has the upright silos; the rest are bunker silos.

The Chairman: What are they doing with the silage?

Mr. Watson: Some dairy operations are feeding silage; there are a couple of beef operations.

[Traduction]

aussi ont-ils souhaité planter autre chose. Ce qui est le plus facile, bien sûr, c'est les céréales. La fertilité résiduelle du sol est très élevée.

Voici du sarrasin de Tempest. Les rendements sont d'environ 30 boisseaux par acre. Tout cela a été vendu par Pen Yen, ainsi que par la société New York et la société Berkin Mills. On envisage d'autres marchés au Japon.

Voici l'une des moissonneuses-batteuses utilisées dans la région de Rogersville.

Le sénateur Thompson: Elle appartient à une coopérative?

M. Watson: Oui, elle a été achetée par une coopérative. Tous les producteurs de choux de Bruxelles de la coopérative de Rogersville mettent en commun argent et ressources; une ou deux personnes s'occupent de l'ensemble du système. C'est ainsi que l'on a créé des installations centrales de manutention des céréales. Cette année, il y aura 2 moissonneuses-batteuses. Les agriculteurs cultivent les céréales, les moissonneuses-batteuses les récoltent, on les nettoie et on les sèche puis on les entrepose avant de les commercialiser.

Voici une photographie de la région de Shediak Ridge derrière Rogersville. La dernière fois que vous vous êtes rendus dans le comté de Kent je pense que certains d'entre vous sont passés par là.

Voici un exemple de production fourragère. Là, on fait de la production bovine. Vous voyez ici quelques serres où se trouvent les plans de choux de Bruxelles. Sur le plan agricole, cette collectivité est en plein développement.

Voici une vue rapprochée d'un mélange de luzerne et de fléole, que l'on cultive en alternance avec les choux de Bruxelles, et qui sert finalement à l'alimentation bovine. Les choses semblent se passer fort bien.

Le président: Combien se vend la tonne de foin? Ils utilisent ça comme foin ou pour l'ensilage?

M. Watson: Pour l'ensilage, dans une certaine mesure. De plus en plus d'agriculteurs se mettent à l'ensilage. Ils utilisent essentiellement des bottes de foin. L'année dernière, la botte coûtait \$1.

Le président: Combien pèse une botte?

M. Watson: De 40 à 50 livres.

Le président: Et l'ensilage? Quelle en est la valeur? Ce sont les silos horizontaux que l'on voit là-bas?

M. Watson: Oui.

Le président: On les recouvre de matière plastique?

M. Watson: Oui, c'est exact.

Le président: Et cet ensilage, comment est-il?

M. Watson: Très bon. Nous n'avons qu'une exploitation agricole, celle des Pères trappistes de Rogersville, qui utilise des silos verticaux; pour le reste ce sont des silos horizontaux.

Le président: Que fait-on de cet ensilage?

M. Watson: Certaines exploitations laitières utilisent ce fourrage-là; ainsi que plusieurs exploitations de production bovine.

[Text]

The Chairman: What sort of tonnage would you get?

Mr. Watson: They are getting around three tons an acre.

The Chairman: What tonnage are they getting with hay?

Mr. Watson: Most of them are getting anywhere from 70 to 100 bales per acre, with around 40 to 50 pounds a bale.

The Chairman: How much is it?

Mr. McLaughlin: Two-and-a-half to three tons.

The Chairman: What is the hay worth per bale?

Mr. Watson: They were selling for \$1 a bale last year. Right now out of the field it is 65 cents a bale.

Also in Kent County the greenhouse operation has been expanding. This slide shows a greenhouse operation in the Rogersville area; this one is owned by Pat Finnigan. There are about three operations in the county that have a tomato-cucumber system; they are selling the tomatoes locally to the wholesale trade in the Moncton area right through to the north shore, the Bathurst area.

The Chairman: Are they doing any hydroponic work with tomatoes?

Mr. Watson: No. One particular individual is looking at that.

The Chairman: Where are the tomatoes going? Are they going to the cannery?

Mr. Watson: No, right to the wholesale trade, and from there they are retailed to the stores, such as Dominion.

The Chairman: They are used right in the maritimes?

Mr. Watson: Yes.

An other crop that has been developed in the last couple of years has been cauliflowers. The acreage this year is going solely to the processing trade, either McCain Foods or McCready's in Sussex for pickling.

The next slide shows a blueberry operation in the Acadieville area. This particular field consists of approximately 100 acres.

The Chairman: Does this area consist of bog?

Mr. Watson: No, this is all mineral soil.

The next slide shows some of the blueberry crops being harvested.

The next slide speaks for itself.

The next slide shows the Coopak operation at St-Louis, Kent. They are in the seed potato system and grow cauliflower as a second crop. They are also in the processing business and use grain as a rotation crop.

The next shot shows one of the potato warehouses which are used to store seed potatoes. The potatoes in these fields are a fairly large-size crop.

Another crop that they grow is cabbage. They store the cabbage in one of the cold storage houses. That is sold through the wholesale trade in the Moncton, Newcastle and Chatham areas.

[Traduction]

Le président: Quel est le tonnage que l'on peut obtenir?

M. Watson: Trois tonnes par acre, environ.

Le président: Et pour le foin?

M. Watson: En général de 70 à 100 balles par acre, chaque balle pesant entre 40 et 50 livres.

Le président: Ça fait combien?

M. McLaughlin: De deux et demi à trois tonnes.

Le président: Combien vaut une balle?

M. Watson: L'année dernière la balle se vendait \$1. A l'heure actuelle elle coûte 65c., à la sortie du champ.

D'autre part, il y a de plus en plus de serres dans la région du comté de Kent. Voici une serre près de Rogersville qui appartient à Pat Flannigan. Trois exploitations du comté environ ont adopté le système concombre-tomate; elles vendent les tomates au niveau local par le biais du marché de gros de Moncton et cela couvre toute la côte jusqu'au nord dans la région de Bathurst.

Le président: Est-ce qu'ils font la culture de tomates sur matière inerte?

M. Watson: Non. Quelqu'un envisage cela cependant.

Le président: Que fait-on des tomates? Sont-elles envoyées à la conserverie?

M. Watson: Non, elles sont vendues en gros, puis au détail dans les magasins comme Dominion.

Le président: Dans l'ensemble des Maritimes?

M. Watson: Oui.

Ces dernières années, on a fait pousser du chou-fleur. Tout ce qui a été planté cette année servira aux usines de conditionnement, *McCain Foods* ou *McCready* à Sussex, pour les marinades.

Voici un champ de bleuets d'une superficie de 100 acres environ dans la région d'Acadieville.

Le président: Est-ce que c'est une région de tourbières?

M. Watson: Non, c'est un sol riche en minéraux.

Voici la récolte des bleuets.

Quant à cette diapositive, elle se passe de commentaires.

Voici les installations de Coopak à St-Louis, Kent. Ils font de la pomme de terre de semence et, comme seconde récolte, du chou-fleur. Ils s'occupent également de conditionnement et ils cultivent des céréales en alternance.

Voici l'un des entrepôts de pommes de terre de semence. Les pommes de terre récoltées dans ce champ-ci sont d'assez gros calibre.

Ici, on fait également pousser du chou. Le chou est entreposé en chambre frigorifique. Il est vendu en gros dans les régions de Moncton, de Newcastle et de Chatham.

[Text]

A couple of years ago these people grew turnips, but this was minor in acreage compared to the rest of the crops they grew.

The point of this slide is to show that this particular field—which is approximately 200 acres—was completely bush a couple of years ago. The operation Coopak in St-Louis went in and cleaned up that field and put it into production. In excess of over 100 acres are in seed potato, while the other 100 acres are in grain crop this year. They brought some of these particular fields back up to production potential.

Senator Thompson: What does it cost to clear one acre?

Mr. Watson: The cost would probably range in the area of \$200 to \$300 an acre. As the density of the bush increases the cost goes up, because then you must involve bulldozers and other heavy equipment. As well, there will be two or three years down-time before the field is actually brought up to production level.

The next slide shows the St-Charles peat bog. The main crop there is carrot production. Again, they market the carrots through the wholesale trade in the Moncton area. They pack the carrots and sell them to wholesalers. Average yields are around to 10 to 12 tonnes per acre. That particular field would have a depth in peat moss of about 30 feet.

The next slide shows the harvesting which took place in the peat bog last year. They hire 40 or 50 individuals to hand pick the carrots. They are then taken from there and brought to the wholesale houses.

The Chairman: What are they put in, plastic bags?

Mr. Watson: Hampers.

The Chairman: And from there the go to what?

Mr. Watson: From the hampers they go to pallet boxes, and from pallet boxes to cold storage.

The Chairman: Where is the market for those carrots?

Mr. Watson: They are sold through wholesale markets in the Moncton area.

Mr. Wade: That is a fresh market.

Mr. Watson: The next slide is a close-up shot of the carrot crop.

The Chairman: Are they sold by the tonne?

Mr. Watson: By the package.

The Chairman: What is the gross per tonne?

Mr. Watson: They would get an average price of approximately 12 cents a pound.

Mr. Wade: That would work out to \$250.

The Chairman: That is profitable?

Mr. Watson: No, that is gross. As far as net is concerned, I would expect their break-even situation would be around 10 to 11 tonnes to the acre.

[Traduction]

Il y a quelques années on cultivait du navet mais sur des superficies bien inférieures à celles utilisées pour le reste.

Sur cette diapositive vous voyez un champ d'environ 200 acres, qui, il y a quelques années, était totalement inculte. La société Coopak de St-Louis l'a défriché et l'a rendu productif. Cette année, on y fait de la pomme de terre de semence sur plus de 100 acres et des céréales sur la surface restante. Les champs de ce type sont ainsi redevenus productifs.

Le sénateur Thompson: Combien coûte le défrichage d'un acre?

M. Watson: De 200 à 300 dollars. Plus il y a à défricher plus le coût augmente parce qu'il faut alors utiliser des brouettes et d'autres engins lourds. D'autre part, il faut attendre 2 ou 3 ans avant que le champ soit productif.

Voici la tourbière de St-Charles où l'on fait surtout pousser de la carotte. C'est dans la région de Moncton que se trouvent les marchés de gros pour la carotte. Les carottes sont emballées et vendues aux grossistes. Elles donnent en moyenne de 10 à 12 tonnes par acre. Dans ce champ-ci, on trouve de la tourbe jusqu'à une profondeur d'environ 30 pieds.

Voici une diapositive prise l'année dernière au moment de la récolte sur la tourbière. On avait embauché de 40 à 50 personnes pour ramasser les carottes. De là, les carottes sont envoyées aux grossistes.

Le président: Dans quoi les met-on, dans des sacs en plastiques?

M. Watson: Dans des paniers.

Le président: Et ensuite que fait-on?

M. Watson: Des paniers on les transpose dans des caisses et c'est ainsi qu'on les transporte jusqu'aux chambres frigorifiques.

Le président: Où sont-elles vendues?

M. Watson: Sur les marchés de gros de la région de Moncton.

M. Wade: Ce sont les marchés des légumes frais.

M. Watson: Voici une vue en gros plan des carottes, dans un champ.

Le président: Elles sont vendues à la tonne.

M. Watson: Par paquet.

Le président: Quel en est le prix brut par tonne?

M. Watson: Cela fait en moyenne 12 cents la livre environ.

M. Wade: Ce qui équivaut à \$250.

Le président: C'est rentable.

M. Watson: Non, pas au niveau du brut. Pour ce qui est des prix nets je suppose qu'ils arrivent à un seuil de rentabilité pour 10 à 11 tonnes par acre.

[Text]

The Chairman: Are there many people competing for that market?

Mr. Watson: In that particular area no, there is not a lot of carrot production. The closest individual who has a sizeable carrot operation is in the Majorville area. He has about 100 acres.

The Chairman: Where were the people getting the carrots from before?

Mr. Watson: From Quebec.

The Chairman: They were bringing them in from Quebec?

Mr. Watson: Yes, and they still do.

Senator Hastings: What is the market for those carrots?

Mr. Watson: The Moncton area.

The Chairman: And they continually compete with products from Quebec?

Mr. Watson: They continually compete with the products from Quebec.

The Chairman: Do they store any of these in root houses?

Mr. Watson: Yes.

The Chairman: How long do they keep, or can they keep those carrots?

Mr. Watson: Up to about March. It is usually October to March.

The Chairman: What are the problems with storage after March?

Mr. Watson: Shrinkage, mold and rot setting in. Basically, one of the biggest problems is shrinkage.

The Chairman: Is that caused by excessive dryness in the root houses?

Mr. Watson: Yes. When the temperature warms up, this shrinkage occurs. The storage system they used in the past was just a fan-run system. That could, potentially, take them right through April to May. The other situation you must consider is that the carrot crop, in March through to May, is coming from Florida. They come in trailer loads every day, and they have to compete with the Florida crop. Of course, in the past, their prices have been quite low.

The next shot shows a ditcher apparatus they use to bail fields every 60 to 120 feet. At those points, they must dig a four-foot deep ditch to drain the excess water and keep the water table at a decent height so that the water does not ooze up to within two or three inches of the surface.

The next slide shows a tobacco operation in the Perry Road area towards Buctouche. Since Mr. Wade is responsible for this area, perhaps he should explain the next few slides.

Mr. Wade: The tobacco operation we are looking at here is one of the larger ones, but very typical of the tobacco operations in New Brunswick. They still use the low profile down-draft kilns. We have been doing some work during the past few

[Traduction]

Le président: Y a-t-il beaucoup de concurrence sur ce marché?

M. Watson: Non, pas dans cette région, on n'y cultive pas beaucoup de carottes. C'est dans la région de Majorville que se trouve l'agriculteur le plus proche qui cultive des carottes dans des proportions importantes. Il a environ 100 acres.

Le président: Auparavant, où ces gens-là achetaient-ils leurs carottes?

M. Watson: Au Québec.

Le président: Au Québec?

M. Watson: Oui, et ils continuent encore.

Le sénateur Hastings: Sur quels marchés ces carottes-ci sont-elles vendues?

M. Watson: Dans la région de Moncton.

Le président: Ils sont donc toujours en concurrence avec les produits du Québec?

M. Watson: Ils sont toujours en concurrence avec les produits du Québec.

Le président: Est-ce que cela s'entrepasse bien en caveaux?

M. Watson: Oui.

Le président: Combien de temps peut-on les garder?

M. Watson: Jusqu'en mars. D'ordinaire on peut les garder d'octobre jusqu'en mars.

Le président: Quels sont les problèmes qui se posent après le mois de mars en matière d'entreposage?

M. Watson: Il y a des problèmes de retrait, de moisissure et de pourrissement. C'est le problème du retrait qui est le plus grave.

Le président: C'est dû à la sécheresse excessive des caveaux?

M. Watson: Oui. Il y a retrait quand la température augmente. Dans le passé, ils n'avaient qu'un système d'entreposage à ventilation qui leur permettait d'aller jusqu'en avril ou mai. Par ailleurs, entre mars et mai on importe des carottes de Floride, par camions, et ils doivent donc faire concurrence à ce produit-là. Ainsi, dans le passé les prix étaient très bas.

Voici un système permettant de creuser des fossés tous les 20 ou 120 pieds pour drainer les excédents d'eau. Ces fossés doivent faire 4 pieds de profondeur de façon à ce que le niveau de l'eau reste à 2 ou 3 pouces en-dessous de la surface.

Voici un champ de tabac dans la région de Perry Road près de Buctouche. Comme M. Wade est responsable de cette région, c'est lui je pense qui devrait peut-être vous commenter les diapositives suivantes.

M. Wade: Il s'agit là de l'une des plus grandes installations de traitement du tabac, tout à fait typique de ce qui se fait au Nouveau-Brunswick. Ils utilisent toujours des fours bas à courant descendant. Ces dernières années, nous avons fait des

[Text]

years on energy conservation and retrofitting of these kilns. Many of these kilns have been insulated and sealed up so that they get better control on air and save energy at the same time.

Senator Thompson: Do you have a marketing board for tobacco?

Mr. Wade: No. The tobacco grown in New Brunswick is sold by bid. In the fall months the four major tobacco buying companies come down to New Brunswick, sit down with the growers individually and bid on their crops, assuming they have already done the grading of the crop.

The growers are all guaranteed one bid, at least. If a grower goes through each of the four meeting rooms and gets no bid at all, he comes back to the sale chairman and tells him that he has not received a bid. The sale chairman then goes back and tells each of the companies that the grower has not received a bid.

Negotiations on the price usually take place in the spring. For this year they took place yesterday. I do not know what the results of those negotiations are, so I cannot comment about price, but it will be similar to the negotiated price in Ontario.

Growers in New Brunswick, and in the maritimes generally, receive a similar type of income on tobacco per pound as Ontario growers. However, our tobacco is not sold by grade. It is sold as one lump package. In Ontario, tobacco is sold at an auction based on grade. Our yields are quite a bit lower than is the case in Ontario, with the result that our net incomes per acre are quite a bit lower.

The Chairman: The quality is good?

Mr. Wade: The quality is good.

Senator Thompson: Are there any restrictions on an individual grower in terms of the number of acres he may allocate to tobacco?

Mr. Wade: No, there are not.

The next slide shows a field in the Richibucto Cape area. This is the field of one of our more diversified tobacco growers. He has diversified his operation into strawberries and vegetable crops. Over the last 10 years or so, this particular farmer has carried out a program of land clearing. He is in an area where the soil is very sandy and suited to this type of crop. The forest that you see in the background shows what this tobacco acreage was like three years ago.

The Chairman: This is in Kent County?

Mr. Wade: Yes.

The next slide shows a harvesting operation. Harvesting is mechanized to a certain extent. The tobacco growers in New Brunswick have not gone to the mechanized harvester or the tobacco combine, as it is called. We still use the Hi-Boy with six pickers sitting on seats harvesting three leaves off the plant at a time. This process creates an enormous amount of labour demand in the tobacco-growing area. Tobacco growers alone provide in the neighbourhood of \$500,000 worth of seasonal labour.

[Traduction]

efforts en matière d'économies d'énergie et nous avons modifié certains de ces fours. Beaucoup ont été isolés et scellés de façon à y assurer une meilleure circulation de l'air tout en économisant l'énergie.

Le sénateur Thompson: Y a-t-il un office de commercialisation du tabac?

M. Wade: Non. Le tabac du Nouveau-Brunswick est vendu en fonction des offres qui sont faites. À l'automne, des représentants des 4 grandes sociétés acheteuses viennent au Nouveau-Brunswick et ils font une offre à chacun des agriculteurs, en supposant que la récolte a déjà été triée.

Les agriculteurs sont tous certains de recevoir au moins une offre. Si un agriculteur ne reçoit aucune offre des 4 sociétés, il s'adresse au président de la vente qui en informe les sociétés en question.

D'ordinaire c'est au printemps que se déroule les négociations sur les prix. Cette année, cela s'est fait hier. Je ne sais pas quels en ont été les résultats aussi je ne puis faire aucun commentaire sur les prix mais ils seront sans doute similaires à ceux qui ont été négociés pour l'Ontario.

En général, les agriculteurs du Nouveau-Brunswick et des Maritimes reçoivent par livre de tabac les mêmes montants que leurs homologues ontariens. Cependant, notre tabac n'est pas vendu par catégorie. Il est vendu en bloc. En Ontario, comme le tabac est vendu aux enchères, il est vendu par catégorie. Nos rendements sont un peu inférieurs à ceux de l'Ontario de sorte que nos revenus nets par acre sont aussi pas mal inférieurs à ceux de l'Ontario.

Le président: Et la qualité?

M. Wade: Elle est bonne.

Le sénateur Thompson: Chaque agriculteur est-il contraint à ne pas planter en tabac plus qu'un certain nombre d'acres?

M. Wade: Non, il n'y a pas de restrictions.

Voici un champ de la région de Cap Richibucto. Ce producteur de tabac fait de la polyculture en ce sens qu'il cultive également des fraises et des légumes. Ces dix dernières années environ il a défriché des superficies importantes de terres. Il se trouve dans une zone où le sol est très sablonneux; ce sol s'adapte donc parfaitement à ce genre de culture. Au fond, vous pouvez voir une forêt, et c'est ce à quoi ressemblaient il y a trois ans les champs maintenant plantés de tabac.

Le président: C'est dans le comté de Kent?

M. Wade: Oui.

Voici la récolte qui, dans une certaine mesure seulement, est mécanisée. Les producteurs du Nouveau-Brunswick n'ont pas encore ce que l'on appelle la moissonneuse à tabac. Nous utilisons toujours ce système avec les six ramasseurs qui cueillent chaque fois trois feuilles de la plante. Ce système crée une importante demande de main-d'œuvre dans les régions de production de tabac. À eux seuls, les producteurs de tabac créent pour 500,000 dollars environ de travail saisonnier.

[Text]

Senator Thompson: Is the labour imported, or is it local?

Mr. Wade: The labour demand is filled by local people.

The next slide shows the tying and racking process, which is the next step following harvest from the field.

The Chairman: What are tobacco labourers paid now?

Mr. Wade: The pickers receive the minimum wage. The minimum wage in New Brunswick at the moment is \$3.05 an hour. If they are heading a crew or are equipment operators, they are on a different scale.

The next slide shows the final step in the racking process. In this slide, they are finishing up the lower tier. The next slide shows them finishing up the second tier.

Next we have another shot of the tying machine and the kiln.

Mr. Watson: This slide shows a dairy operation in Kent County. It is an operation consisting of about 50 milking cows. This operation is located in Kent centre.

Next, we have a slide of a rabbit operation.

Senator Riley: Where are the rabbits marketed?

Mr. Watson: The situation, as of now, is that the individual farmers are shareholders in a company called Kent Meat Products Limited, which in turn owns a federally-inspected slaughterhouse. There are only three such slaughterhouses in Canada under federal inspection. From that slaughterhouse, the rabbits are marketed in the Montreal area. They are now looking at markets in the U.S.

Senator Riley: Are they canned?

Mr. Watson: No, they are shipped frozen.

The Chairman: How does the price for rabbit compare with the price for chicken? Are rabbit prices higher?

Mr. Watson: Yes. The producer at this point in time is receiving around 75 cents a pound. Prices have dropped just a bit as a result of the normal summer lull in the market. The market gets stronger as the fall comes on.

The Chairman: Have you done any feed conversion studies in respect of rabbits?

Mr. Watson: The figure we use is around 4.6.

The Chairman: What product weight would you be turning out, two and one-half pounds?

Mr. Watson: The figure of 4.6 includes bucks, does, replacement does, fryers, and so forth. We use that conversion figure for the whole unit. Fryers are sold at a weight of around four pounds. That is the weight wanted by the market, and that weight results in a product which, in a dressed fashion, is around two and one-half pounds.

Senator Sherwood: How does that feed conversion figure compare with the figure for poultry?

Mr. Watson: The conversion ratio for fryers compares very favourably to the conversion figure for broilers. However, when you include the whole range, the conversion rate is less.

[Traduction]

Le sénateur Thompson: La main-d'œuvre est-elle locale ou non?

M. Wade: Elle est locale.

Ici, après la récolte, les feuilles sont attachées et déposées sur des clayettes.

Le président: Combien gagnent les ramasseurs à l'heure actuelle?

M. Wade: Ils touchent le salaire minimum. Au Nouveau-Brunswick, à l'heure actuelle, le salaire minimum est de 3.05 dollars l'heure. Les chefs d'équipes et les conducteurs de machines ont un barème différent.

Voici la fin du processus que je vous montrais sur la diapositive précédente. Ici, ils sont en train de terminer la rangée inférieure et là la deuxième rangée.

Voici une autre photo de l'attacheuse et du four.

M. Watson: Voici une ferme laitière du comté de Kent. Il y a ici 50 vaches laitières environ. Cette ferme se trouve au centre de Kent.

Voici maintenant un élevage de lapins.

Le sénateur Riley: Où les lapins sont-ils vendus?

M. Watson: Il se trouve qu'à l'heure actuelle les éleveurs sont actionnaires de la société *Kent Meat Products Limited* à qui appartient un abattoir sous inspection fédérale. Il n'y a au Canada que trois abattoirs de ce genre sous inspection fédérale. Les lapins sont vendus dans la région de Montréal. On est à la recherche de marchés aux États-Unis.

Le sénateur Riley: Ils sont mis en conserve?

M. Watson: Non, ils sont expédiés congelés.

Le président: Le lapin coûte-t-il plus cher que le poulet?

M. Watson: Oui. Ici, l'éleveur touche 75 cents par livre. Les prix sont tombés quelque peu du fait de l'accalmie estivale sur les marchés. Dès l'automne, les choses vont reprendre.

Le président: Avez-vous fait des études sur les indices de consommation du fourrage chez les lapins?

M. Watson: Nous utilisons un chiffre de 4.6.

Le président: Quel poids cela vous donne-t-il, deux livres et demie?

M. Watson: Le chiffre de 4.6 recouvre le lapin mâle, les lapines, les lapines de remplacement les lapins à frire, et ainsi de suite. Nous utilisons cet indice pour tout l'ensemble. Les lapins à frire sont vendus à environ 4 livres. C'est ce que l'on demande sur le marché et, une fois préparés, cela représente 2 livres et demie environ.

Le sénateur Sherwood: Qu'en est-il de cet indice par rapport à celui concernant la volaille?

M. Watson: L'indice de consommation pour les lapins à frire est bien meilleur que celui pour les poulets de grill. Cependant, si vous tenez compte de toute la gamme, cet indice

[Text]

It is a difficult thing to monitor, but I have seen figures as low as 2, 2.5.

The Chairman: A lot of work on rabbits has been done in Cuba, and they are now at the point where it takes less feed to produce a pound of rabbit than it would for any other animal, with the exception of fish. Have you looked at some of the varieties that have been developed in Cuba?

Mr. Watson: No, we have not.

The Chairman: You are using New Zealand Whites, are you?

Mr. Watson: That is right, and the California breed, and crosses of those. At the time when there was a good deal of interest in rabbits, we established a demonstrational and research unit where we carried out work on genetics, nutrition, cross-breeds, and a number of other things, such as the effects of ventilation, proper housing, and so forth.

Senator Riley: What is the basic feed for rabbits?

Mr. Watson: They are fed pellets which are made up mainly of alfalfa, with a little bit of barley mixed in, as well as some corn and soya meal, bringing it up to about a 16, 17 per cent protein ration.

Senator Thompson: Do you get those feed pellets from Montreal?

Mr. Watson: One of the problems to this point in time is that no one company has been able to supply a consistent quality feed. Rabbits require the same kind of feed day after day after day.

The feed suppliers tend to switch back and forth between barley and corn depending on the price on any given day, with the result that there is no consistency. Our producers have been buying feed from the Moncton area and from feed companies in the maritimes, as well as through Laurentian Feed outside of Montreal.

Senator Riley: What about carrots and things like that?

Mr. Watson: No doubt they will eat carrots, but they are not used as a feed.

Senator Anderson: They do not get any fresh green feed at all?

Mr. Watson: Some of the producers do feed them a little bit of hay or a little more fibre when they run into a problem of enteritis or diarrhea.

The Chairman: You have not done any research of your own in terms of growing your own feed?

Mr. Watson: Not really, no. The economics of it would not warrant it.

The Chairman: Is this particular part of the enterprise losing money, or has it become a viable operation yet? Someone told me you had to have at least 500 does to make a viable operation. Is that so?

Mr. Watson: I would call it a full-time operation—500 producing does.

[Traduction]

est inférieur à celui de la volaille. C'est une chose difficile à suivre mais j'ai vu des chiffres aussi bas que 2, 2.5.

Le président: Cuba a fait beaucoup d'études sur le lapin et il se trouve que maintenant, à l'exception du poisson, c'est l'animal qui exige le moins de fourrage par livre. Vous êtes-vous intéressés aux espèces mises au point à Cuba?

M. Watson: Non.

Le président: Vous utilisez le lapin blanc de Nouvelle-Zélande, n'est-ce pas?

M. Watson: C'est exact, ainsi que la race californienne, et des croisements des deux. Quand on s'intéressait beaucoup au lapin nous avons créé un centre de recherches et d'expériences où nous avons réalisé des travaux sur la génétique, la nutrition, les croisements et sur d'autres facteurs comme l'incidence de la ventilation, les clapiers et ainsi de suite.

Le sénateur Riley: Avec quoi nourrit-on les lapins?

M. Watson: On leur donne des boulettes composées surtout de luzerne, avec un peu d'orge, de maïs et de farine de soja, ce qui donne un taux de protéines de 16 ou 17 p. 100 environ.

Le sénateur Thompson: Ces boulettes vous viennent-elles de Montréal?

M. Watson: L'un des problèmes auxquels nous devons faire face à l'heure actuelle est qu'aucune société n'a été en mesure de fournir des aliments de qualité constante. Jour après jour, les lapins doivent être nourris avec le même type d'aliments.

Les fabricants de fourrage passent sans cesse de l'orge au maïs, en fonction du prix courant, de sorte qu'il n'y a rien de régulier. Nos éleveurs achètent leurs aliments dans la région de Moncton ainsi qu'à des sociétés des Maritimes et aussi à la *Laurentian Feed*, près de Montréal.

Le sénateur Riley: Et les carottes et autres légumes du genre?

M. Watson: Il est certain que les lapins pourraient manger des carottes mais ce n'est pas ce qu'on leur donne.

Le sénateur Anderson: On ne leur donne rien de frais?

M. Watson: Certains éleveurs leur donnent du foin ou des aliments plus fibreux en cas d'entérite ou de diarrhée.

Le président: Avez-vous envisagé la possibilité de faire pousser vous-même les légumes pour lapins?

M. Watson: Non. Cela ne serait pas intéressant du point de vue économique.

Le président: Cette entreprise-ci essuie-t-elle des pertes ou bien est-elle rentable? On m'a dit qu'il fallait au moins 500 lapines pour que les choses soient rentables. Est-ce bien le cas?

M. Watson: Avec 500 lapines qui produisent... je dirais que l'on a une entreprise à plein temps.

[Text]

The Chairman: What sort of performance would you expect out of that?

Mr. Watson: We would hope that the net income on 500 producing does would be in the range of \$12,000 to \$18,000, depending on the individual's management and production abilities, the luck he has, and various other factors.

The Chairman: What sort of production do you expect per doe per year?

Mr. Watson: We would hope that it would be from 38 to 45 per doe.

The Chairman: And what is the life span?

Mr. Watson: Three years.

The Chairman: And to be viable you have to get from 40 to 50—is that what you said?

Mr. Watson: If you were getting 50 rabbits for market from each, you would be doing well.

The Chairman: And that is possible?

Mr. Watson: Certainly there would be some does in each barn that would give that.

Mr. Wade: We are speaking about the genetic potential of a group of animals that is pretty broad. Like any other group of livestock, the potential for breeding is from, say, 15 rabbits per year to 65. Somewhere in the middle you get 38 to 40.

The Chairman: We are not nearly as far along as we are on laying-hens.

Mr. Wade: The genetic work just has not been done.

Mr. Watson: There has been very little work in this field done right across Canada.

The Chairman: Have you ever looked at the work they have done in Cuba?

Mr. Watson: I have not done so personally. We have a lady in the office who is a rabbit specialist and she has done a lot of research work, literature research and the like, and no doubt she has probably looked at all the material.

The Chairman: I think we should take a look at it. They are much further ahead than we are in most livestock. At any rate they are in beef cattle and in dairy cattle. They have done a lot of work in that field.

Mr. Watson: We are getting a lot of information from the United States and France.

The Chairman: You will get a lot better information from Cuba, if you do not mind baring your feelings and if you go down there. They have done a fantastic amount of work, much more than the United States.

Mr. Wade: Perhaps we should take another look at that. Every source of information is of value to us.

Mr. Watson: I believe that is my last slide.

Mr. Wade: Perhaps we could leave the lights as they are, Mr. Chairman, and I shall proceed with slides dealing with the

[Traduction]

Le président: Qu'est-ce que cela peut-il rapporter?

M. Watson: Avec 500 lapines qui produisent on peut arriver à un revenu net de \$12,000 à \$18,000, en fonction des compétences de l'éleveur en matière de gestion et de production, en fonction aussi du facteur chance, entre autres.

Le président: Combien une lapine produit-elle par an?

M. Watson: De 38 à 45 lapereaux environ.

Le président: Pendant combien de temps produisent-elles?

M. Watson: Pendant 3 ans.

Le président: Vous dites qu'il faut de 40 à 50 lapereaux par an pour que les choses soient rentables.

M. Watson: Si chaque lapine vous donnait 50 lapins bons pour le marché, les choses iraient fort bien.

Le président: C'est possible?

M. Watson: Certaines peuvent arriver à ce niveau.

M. Wade: Le potentiel reproductif de ces animaux varie considérablement. Il peut aller de 15 à 65 lapereaux par an. Si vous voulez faire une moyenne, il faut compter de 38 à 40 petits par an.

Le président: Nous n'en sommes pas encore au même point qu'avec les poules pondeuses.

M. Wade: Les travaux de génétique n'ont tout simplement pas encore été faits.

M. Watson: On n'a fait fort peu au Canada dans ce domaine.

Le président: Vous êtes-vous jamais intéressés à ce qui a été fait à Cuba?

M. Watson: Personnellement, non. Il y a une femme dans notre bureau qui s'intéresse tout spécialement à l'élevage des lapins, elle a fait beaucoup de recherches, sur des livres et ainsi de suite, et il est certain qu'elle est au courant de ce qui se fait à Cuba.

Le président: J'estime que nous devrions nous pencher là-dessus. Ils sont bien plus en avance que nous dans la plupart des secteurs de l'élevage. C'est le cas tout du moins pour ce qui est de l'élevage bovin et de l'élevage laitier. Ils ont beaucoup travaillé dans ce secteur.

M. Watson: Nous recevons beaucoup de renseignements des États-Unis et de la France.

Le président: Vous recevrez de bien meilleurs renseignements de Cuba si vous ne craignez pas de vous découvrir et d'aller là-bas. Ils ont fait un travail extraordinaire, bien plus important que ce qui a été fait aux États-Unis.

M. Wade: Peut-être devrions-nous nous pencher à nouveau là-dessus. Toute source de renseignement nous intéresse.

M. Watson: C'était ma dernière diapositive.

M. Wade: Monsieur le président, je vous demanderais de ne pas allumer la lumière, je vais vous présenter des diapositives

[Text]

statistical information, unless there are some specific questions relating to the slide presentation that Mr. Watson has made.

The Chairman: Would the members of the committee prefer to see all the information first, before we proceed to the question period?

Hon. Senators: Agreed.

Mr. Wade: This presentation will not take very long.

I have selected some figures to give you. You have them in front of you in written form. As we go through them, you may wish to ask some questions.

To start with, the major enterprise in existence in the county today is the livestock enterprise, with beef and dairy being the dominant ones. The hog enterprise is also quite big, followed by sheep and rabbits. The statistics I have gathered here are from the 1976 Statistics Canada census information, adjusted, if you please, to what our knowledge was in 1976. By that I do not mean that Statistics Canada is not complete in its data, but their information does need some adjusting.

Going across and looking at the increase from 1976 to 1980 in the number of producers of beef—and we must keep in mind that these are physical units—the number of cows has increased from about 1,000 to about 1,400 at the present time. We are looking at probably an increase, if we continue the type of program we have been running since 1977, to about 3,000 cows by 1982.

Looking at fluid milk shippers, there has been a revolution in the dairy industry in every part of Canada in the last five years, and Kent County is no exception, and we have seen the cream shipper either convert to fluid milk or leave, depending on his age and other circumstances on his own farm. Kent County is no exception. We have had a big drop in the number of cream shippers and a big increase in the number of fluid milk shippers.

Then we come to numbers of cows again, and it is interesting to note that in this connection there has been a disproportionate increase in the production per cow. In other words, the level of management today is much higher, so we are getting higher milk production per cow than we did in 1976. We are looking forward to a continued decline in the number of cream shippers and a probable increase in the number of cows in the fluid milk trade. This will probably be in response to the national trends in milk management.

Senator Riley: How many cheese factories are operating in the province?

Mr. Wade: There are two cheese factories in New Brunswick at the moment.

Senator Anderson: Does Kent County have to import milk?

[Traduction]

concernant les statistiques, à moins que vous ayez des questions précises à nous poser à propos des dispositifs de M. Watson.

Le président: Les membres du comité préfèrent-ils avoir tous les renseignements avant de commencer à poser des questions?

Des sénateurs: Oui.

M. Wade: Tout ceci ne prendra pas longtemps.

J'ai choisi quelques chiffres à votre intention. Vous les avez devant vous, par écrit. Peut-être souhaitez-vous poser des questions au fur et à mesure.

Pour commencer, c'est l'élevage qui constitue l'élément le plus important dans le comté à l'heure actuelle, l'élevage laitier et l'élevage bovin venant en tête. L'élevage porcin est assez aussi important, suivi par les moutons et les lapins. Les statistiques que j'ai réunies ici sont tirées des renseignements fournis par Statistique Canada à partir du recensement de 1976. Elles ont été rajustées, en quelque sorte, en fonction de notre connaissance de la situation à l'époque. Je ne veux pas dire que les données de Statistique Canada sont incomplètes mais que leurs renseignements exigent parfois certains ajustements.

Nous avons ici l'augmentation du nombre des producteurs bovins de 1976 à 1980, et n'oubliez pas qu'il s'agit là du nombre des entreprises. Le nombre des vaches est passé de 1,000 à 1,400, à l'heure actuelle. Si le programme que nous avons appliqué jusqu'en 1977 continue à l'être nous arriverons à 3,000 vaches en 1982.

Ces 5 dernières années, dans l'ensemble du Canada, l'industrie laitière a connu une révolution, et le comté de Kent n'a pas fait exception. Ainsi, le producteur de crème s'est converti au lait de consommation, quand il n'a pas quitté la production laitière pour des raisons d'âge ou en fonction d'autres circonstances. Comme je l'ai dit, le comté de Kent ne fait pas exception. Le nombre des producteurs de crème y a considérablement baissé et celui des producteurs de lait de consommation considérablement augmenté.

Nous en arrivons à nouveau au nombre des vaches et il est intéressant de noter à ce propos que l'augmentation de la production par vache a été disproportionnée. Il se trouve en fait que la gestion est bien meilleure aujourd'hui de sorte que la production de lait par vache est bien supérieure à ce qu'elle était en 1976. Nous pensons que la baisse du nombre des producteurs de crème va s'accroître et que la production de lait de consommation va aller en augmentant. Tous ces mouvements répondront probablement aux tendances nationales en matière de gestion laitière.

Le sénateur Riley: Combien y a-t-il de fromageries dans la province?

M. Wade: A l'heure actuelle, il y en a deux au Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Anderson: Le comté de Kent doit-il acheter du lait à l'extérieur?

[Text]

Mr. Wade: No. The Province of New Brunswick at the moment is self-sufficient in fluid milk. In fact we are exporting milk at the moment, although it is only a small amount.

Senator Anderson: Is there a seasonal variation?

Mr. Wade: The seasonal variation in milk production has dropped. We still have a high and low period in the dairy year. However, with the type of quota management policy that the New Brunswick Milk Marketing Board is following, we are hoping that that is going to change.

Senator Riley: Are they still importing milk from outside?

Mr. Wade: No, senator. Since 1978 we have not imported any fluid milk into New Brunswick. In fact we have been exporting at certain periods. That is industrial milk.

Senator Anderson: But some milk is imported into Kent County, is it not?

Mr. Wade: All of this milk is exported from the county and processed and brought back in again. We have no milk plants in Kent County. We are not talking about a big distance to the milk plants that are manufacturing this milk or processing it.

The number of uses is not a big amount. We have seen one man leave and the number of uses has gone up. This again is an estimate of what we think it could be, given the kinds of trends we have seen recently.

With respect to the rabbit industry, there was basically no industry in 1976, but in 1980 we have around 15 producers. In 1976 this was a kind of hobby thing and it was rather scattered around the country, but the total number of does at the present moment is about 3,500. We anticipate with the present development of the rabbit industry and the market potential that there will be in the range of 10,000 does by 1982.

In hogs we have seen a three-fold increase in the number of producers. The same thing applies to the number of sows.

We anticipate with the livestock feed development occurring in Kent County now, together with the beef increase, that we will have beef-hog units put together probably doubling again the number of sows in the county.

The Chairman: With that many sows would you have over-production? Would you have to look for outside markets?

Mr. Wade: No, sir. At the present time in the Province of New Brunswick we import much of the pork product and the agricultural subagreement strategy is to increase the number of hogs marketed in New Brunswick by 60,000, I believe it is, per year for the next three years.

The Chairman: Are you importing most of your feed and your concentrates?

Mr. Wade: Yes, sir. The feed components generally are western Canadian feed grains.

The Chairman: Those are freight subsidized, are they?

[Traduction]

M. Wade: Non. Pour ce qui est du lait de consommation, la province du Nouveau-Brunswick est actuellement autonome. En fait, elle vend même du lait, bien que ce ne soit que de petites quantités.

Le sénateur Anderson: Y a-t-il des variations saisonnières?

M. Wade: Les variations saisonnières de la production laitière ont baissé. Il y a toujours des périodes de pointe et des périodes creuses sur toute une campagne laitière. Cependant, nous espérons que cela va changer vu la politique de gestion des contingentements que l'Office de commercialisation du lait du Nouveau-Brunswick a maintenant mis en place.

Le sénateur Riley: Achète-t-on du lait à l'extérieur?

M. Wade: Non, monsieur le sénateur. Depuis 1978, le Nouveau-Brunswick n'a pas acheté à l'extérieur de lait de consommation. En fait, il en exporte même, parfois. Il s'agit de lait de transformation.

Le sénateur Anderson: Le comté de Kent achète pourtant du lait à l'extérieur, n'est-ce pas?

M. Wade: Il s'agit de lait qui est traité à l'extérieur du comté et qui y revient par la suite. Il n'y a pas dans le comté de Kent d'usine de conditionnement du lait. La distance n'est pas bien grande jusqu'aux usines qui transforment ce lait.

Le nombre d'utilisations n'est pas très élevé. Nous en avons constaté l'augmentation avec le départ d'un exploitant. Voilà encore une fois ce que cela pourrait devenir selon nos estimations et compte-tenu des tendances récemment enregistrées.

En ce qui concerne l'élevage des lapins, ce secteur n'existait pratiquement pas en 1976 alors qu'en 1980 il y a près de 15 producteurs. En 1976, seuls s'en occupaient des amateurs disséminés dans l'ensemble du pays, alors qu'en ce moment on compte en tout près de 3,500 lapines. L'expansion de ce secteur ainsi que de ses débouchés nous laisse prévoir que le nombre de lapines sera de l'ordre de 10,000 en 1982.

Les éleveurs de porcs se sont multipliés par trois. Et cela vaut également pour les truies.

Avec l'expansion que connaît actuellement le Comté de Kent dans le secteur de l'alimentation pour le bétail et compte-tenu de la croissance du bœuf, nous prévoyons la création d'élevages couplés, bœuf-porc, ce qui aura sans doute pour effet de doubler le nombre des truies.

Le président: Un nombre aussi important de truies ne risque-t-il pas d'entraîner une surproduction? Faudra-t-il chercher des débouchés à l'étranger?

M. Wade: Non, monsieur. Actuellement le Nouveau-Brunswick importe la majeure partie de ses porcs et l'entente auxiliaire sur l'agriculture vise à augmenter de 60,000 le nombre de porcs commercialisés dans cette province, je crois que ce chiffre s'applique à chacune des trois années à venir.

Le président: Importez-vous la majeure partie de vos produits et de vos concentrés?

M. Wade: Oui, monsieur. Il s'agit principalement de céréales fourragères venant de l'Ouest du Canada.

Le président: Leur transport est subventionné, n'est-ce pas?

[Text]

Mr. Wade: I believe the federal freight assistance to eastern Canada is applicable in New Brunswick.

The Chairman: Do you know how much a ton that is?

Mr. Wade: It is small today compared to what it was five years ago. I don't know what the exact figure would be.

Mr. Andrew: Our regional development strategy on feeds is to try to get a larger local component into the feed production, bearing in mind that we don't really know what the long term will be for the federal freight assistance.

The Chairman: What percentage of your hog production would come from outside the province or from the Maritimes?

Mr. Andrew: We are about 40 per cent self-sufficient.

The Chairman: Would this be imported from western Canada?

Mr. Andrew: Our production of hogs is about 40 per cent self-sufficient.

Mr. Wade: And the 60 per cent that is imported to New Brunswick comes from Quebec.

The Chairman: This is hogs?

Mr. Wade: Yes.

The Chairman: I am talking about the feed.

Mr. Wade: The feed grain?

The Chairman: Yes.

Mr. Wade: The feed grain is all western-Canadian.

The Chairman: I realize that. Do you import all of it?

Mr. Wade: No, quite a bit of cereal grain is grown in the upper Saint John River Valley area. The bulk of the concentrate, though, is from Ontario and from western Canada. I am not sure of the figures.

The Chairman: That is fine.

Mr. Andrew: Probably not more than 20 per cent is from local production.

Senator Hastings: With respect to the rabbit industry, from 1976 to 1982 there is a spectacular increase to 10,000. Have you no concern about marketing them?

Mr. Wade: No, sir, we are not concerned about markets. We have done market studies and there are people actually in Toronto right now from the producer group confirming markets for the rabbits.

Senator Hastings: I believe you said your market now was Montreal and the United States.

Mr. Wade: Montreal and Toronto.

Mr. Watson: They are looking at the U.S. market.

[Traduction]

M. Wade: Je suppose que l'aide fédérale au transport des provenances à destination de l'est du Canada vaut également pour le Nouveau-Brunswick.

Le président: Savez-vous combien cela fait par tonne?

M. Wade: Aujourd'hui c'est peu comparé à ce que c'était il y a cinq ans. J'ignore le chiffre exact.

M. Andrew: Notre politique d'expansion régionale en matière de provenances a pour but d'augmenter l'apport local dans la production des aliments pour le bétail, mais il ne faut pas oublier que nous ne sommes guère renseignés sur ce qu'il adviendra de l'aide fédérale au transport.

Le président: Quel pourcentage de porcs vient de l'extérieur de la province ou des Maritimes?

M. Andrew: Nous couvrons environ 40 p. 100 de nos besoins.

Le président: Les importations viennent-elles de l'Ouest du Canada?

M. Andrew: Nous élevons environ 40 p. 100 des porcs que nous consommons.

M. Wade: Et les 60 p. 100 qui restent sont importés du Québec au Nouveau-Brunswick.

Le président: Vous parlez des porcs?

M. Wade: Oui.

Le président: Je parle de l'alimentation pour le bétail.

M. Wade: Des céréales fourragères?

Le président: Oui.

M. Wade: Toutes les céréales fourragères proviennent de l'Ouest du Canada.

Le président: Je le comprends bien. Les importez-vous entièrement?

M. Wade: Non, on cultive une quantité assez importante de céréales dans la vallée supérieure de la rivière Saint-Jean. Cependant, la majeure partie du concentré vient de l'Ontario et de l'Ouest du Canada. Je ne connais pas les chiffres exacts.

Le président: Cela ne fait rien.

M. Andrew: On n'en produit sans doute pas plus de 20 p. 100 localement.

Le sénateur Hastings: Entre 1976 et 1982 l'élevage du lapin a connu une croissance spectaculaire puisque le chiffre est passé à 10,000. N'avez-vous aucune inquiétude en ce qui concerne la mise en marché?

M. Wade: Non, monsieur, les débouchés ne nous inquiètent pas. Nous avons effectué des études de marché et, en fait, des représentants du groupe des producteurs se trouvent actuellement à Toronto pour s'assurer de la vente des lapins.

Le sénateur Hastings: Je crois vous avoir entendu dire que Montréal et les États-Unis constituaient vos principaux débouchés.

M. Wade: Montréal et Toronto.

M. Watson: Ils se tournent vers le marché américain.

[Text]

Mr. Wade: We are looking at the New England situation and feeding into that market structure in New England and Chicago.

Senator Thompson: In the Senate report they spoke about horses, but you have no mention of horses here. Are they a factor or not?

Mr. Wade: No, sir, not in my estimation.

Senator Thompson: In the report I understood there was an idea that there would be a good market for horses, but I guess that just did not materialize.

Mr. Watson: There are people in the county who have four or five draft horses which they sell back and forth.

Senator Thompson: I thought there was something about riding horses, though.

Mr. Wade: In terms of horses, what most people are concerned with is horses related to woodlots. In other words, they want a team that they can use on a woodlot during wintertime for harvesting wood. There would also be the odd sale of a new colt, but there is really only one person raising standard bred horses in the county.

Senator Thompson: Has there ever been any thought towards the horse-beef market?

Mr. Wade: No, sir, we have not thought of that. I have had one inquiry in that respect, but he has not followed through and made an investment in that industry.

The Chairman: Senator Thompson, you might relate the cost of producing a pound of horse meat to the cost of the food. I believe it is 18 pounds of food to produce one pound of horse meat, whereas for rabbits it is 4 to 1.

Mr. Wade: Or as low as 2 to 1 in some locations.

The Chairman: Yes, it can be as low as 2 to 1, and if you couple that with the fact that people don't like horse meat because they think horses are pets, that might explain the lack of interest.

Mr. Wade: If I may carry on with our discussion of what has happened in a cropping line, we have listed here tobacco, strawberries, brussels sprouts, blueberries and potatoes, both table and feedstock. In the last four years we have seen increases in each of these areas. In the brussels sprouts industry we have mentioned the figures for both 1979 and 1980 for purposes of discussion, as Mr. Watson mentioned earlier. Last year there were 525 acres; this year there are 325 acres. That reflects market conditions. The demands of the processor who handles this material will vary as well depending on the kinds of crops we get, and his inventory will reflect that from year to year.

With respect to tobacco we have gone from 250 acres with five growers to 400 acres with five growers. These are the same families. In some instances the son has taken over from the father, but they are the same families. We anticipate something in the neighbourhood of 500 acres by 1982, if things go

[Traduction]

M. Wade: Nous cherchons à pénétrer le marché de la Nouvelle-Angleterre et celui de Chicago.

Le sénateur Thompson: Le rapport du Sénat parle des chevaux mais vous n'y avez pas fait allusion. Faut-il en tenir compte ou non?

M. Wade: Non, monsieur, pas selon mon estimation.

Le sénateur Thompson: Le rapport disait, je crois, que les perspectives de vente seraient bonnes dans le cas des chevaux, mais je suppose que cela ne s'est pas concrétisé.

M. Watson: Il y a des gens dans le comté qui ont quatre ou cinq chevaux de trait et qui en font le commerce.

Le sénateur Thompson: Mais je croyais qu'on parlait des chevaux de course.

M. Wade: La plupart des gens veulent des chevaux dont ils puissent se servir dans les boisés. Autrement dit, ils veulent un attelage dont ils puissent se servir durant l'hiver pour tirer le bois qu'on abat. Il peut arriver qu'on vende un jeune poulain, mais dans le comté il n'y a qu'une seule personne qui élève des chevaux pur sang.

Le sénateur Thompson: A-t-on songé à vendre de la viande de bœuf et de cheval mélangés?

M. Wade: Non, monsieur, nous n'y avons pas songé. Quelqu'un s'y est intéressé, mais il n'a pas poursuivi son projet et il n'a fait aucun investissement dans ce secteur.

Le président: Sénateur Thompson, on pourrait comparer le prix de revient d'une livre de viande de cheval à son prix de vente. Je crois que pour produire une livre de viande de cheval, il faut 18 livres de nourriture, alors que le rapport est de 4 à 1 dans le cas des lapins.

M. Wade: Il peut même atteindre la moitié dans certains endroits.

Le président: Oui, il peut même atteindre la moitié, et si l'on ajoute à cela le fait que les gens n'aiment pas la viande de cheval parce qu'ils considèrent que c'est un animal domestique, on comprend le manque d'intérêt.

M. Wade: Si vous me le permettez, je vais continuer en vous exposant ce qui s'est produit dans le secteur des récoltes dont la liste comprend le tabac, les fraises, les choux de Bruxelles, les bleuets ainsi que les pommes de terre destinées à la consommation humaine ou animale. Au cours des quatre dernières années, nous avons assisté à une croissance dans chacun de ces secteurs. Comme l'a dit tout à l'heure M. Watson, nous avons signalé, à titre indicatif, les chiffres de 1979 et de 1980 concernant les choux de Bruxelles. L'an dernier il y avait 525 acres contre 325 cette année. Cela reflète les conditions du marché. Du côté des transformateurs, la demande varie également en fonction des récoltes, et cela se répercute d'année en année sur leurs stocks.

En ce qui concerne le tabac, nous sommes passés de 250 à 400 acres pour 5 cultivateurs dans les deux cas. Il s'agit de mêmes familles. Dans certains cas, le fils a repris l'exploitation du père, mais il s'agit toujours des mêmes familles. Nous prévoyons atteindre 500 acres en 1982 si les choses évoluent

[Text]

the way they have been and we get the land clearing and the sort of emphasis that the producers have been able to follow through on because we have had some assistance in those areas.

With respect to strawberries there has been a big increase in acreage owing principally to "you pick" interests. From Moncton, Chatham and as far away as Bathurst, people are coming down to Kent County to "you pick" strawberries. We anticipate a further increase in that acreage.

As for blueberries, at present we are at 375 acres compared to 145 acres in 1976, and we anticipate a slight increase through 1982.

Perhaps Mr. Watson would like to mention something about the change that is happening with respect to potatoes, since he is our potato man.

Mr. Watson: One operation in the St-Louis area of the county is the seed potato producing operation. At this point in time they are raising about 20 acres, and that will be sold—probably some on the international market and some for seed, and also in other provinces such as Quebec and Ontario. The projection for table and seed will probably be about 300 acres. They will probably contract with different individuals and supply them with seed. It seems that the potential for growing seed potatoes there is as good as anywhere, in terms of disease and the like. So far as table stock goes, the table market in Moncton and the eastern New Brunswick area will probably take 200 acres. That will be produced by about four or five different individuals.

Senator Fournier (Madawaska-Restigouche): What is the difference in price between table and seed potatoes?

Mr. Watson: With regard to the range of the 300 acres, the standard they use will be about elite III seed, which a lot of the international markets would like, as well as Ontario and Quebec.

Senator Fournier (Restigouche-Glochester): What is the reason for the increase in seed potatoes compared with table potatoes?

Mr. Watson: The estimations that have been set up by the individual co-operatives of St-Louis, of Kent, indicate that they are forecasting about 300 acres in 1982, bearing in mind that if they get the contracts and settle their acreage they should be able to produce the 300 acres.

Mr. Wade: Seed stock is also a more stable price than table stock. That is one of the reasons why there is an increase in that particular area.

Senator Riley: Is there any difficulty encountered with tobacco disease?

Mr. Wade: No. We have not had even some of the minor diseases such as root rot. We have not had any root rot at all in New Brunswick. Unfortunately Prince Edward Island and

[Traduction]

normalement, si la terre est défrichée et si les producteurs poursuivent leurs efforts.

La superficie consacrée à la culture des fraises a considérablement augmenté, surtout à cause de la cueillette par les particuliers et de l'intérêt qu'elle a suscitée. On vient de Moncton, de Chatham et même de Bathurst jusqu'au comté de Kent pour cueillir les fraises. Nous prévoyons que la superficie cultivée augmentera encore.

En ce qui concerne les bleuets, la superficie est actuellement de 375 acres contre 145 en 1976, et nous prévoyons une légère augmentation jusqu'en 1982.

M. Watson voudra sans doute ajouter quelque chose sur l'évolution qui s'est produite dans le secteur des pommes de terre dont il est le spécialiste.

M. Watson: Une exploitation de la région de St-Louis se consacre à la culture des pommes de terre pour la sélection des plants. À l'heure actuelle, la superficie est de 20 acres environ et la récolte sera sans doute vendue à l'étranger ainsi que dans d'autres provinces, comme le Québec et l'Ontario. On prévoit que la superficie passera à environ 300 acres, aussi bien pour les pommes de terre de table que pour les plants. Des contrats individuels seront vraisemblablement passés pour fournir des plants. La culture de la pomme de terre pour la récolte des plants présente, semble-t-il, un potentiel aussi bon qu'ailleurs, entre autres choses du point de vue maladie. En ce qui concerne les pommes de terre de table, le marché de Moncton et celui de l'Est du Nouveau-Brunswick absorbera probablement 200 acres. La production sera répartie entre quatre ou cinq exploitations.

Le sénateur Fournier (Madawaska-Restigouche): Quelle est la différence de prix entre les pommes de terre cultivées pour les plants et celles qui sont destinées à la consommation courante?

M. Watson: Sur les 300 acres prévus on plantera surtout la variété dite élite III, que réclament la majeure partie des marchés internationaux ainsi que l'Ontario et le Québec.

Le sénateur Fournier (Restigouche-Glochester): Qu'est-ce qui explique que la culture des pommes de terre de semence augmente davantage que celle des pommes de terre de table?

M. Watson: D'après les estimations établies par les coopératives de St-Louis, dans le comté de Kent, on prévoit que la superficie cultivée sera de 300 acres en 1982, à condition d'obtenir les contrats et de préparer la terre.

M. Wade: Par ailleurs, le prix des plants de pommes de terre est plus stable que celui des pommes de terre de table. C'est une des raisons qui expliquent la croissance de ce secteur.

Le sénateur Riley: La maladie du tabac pose-t-elle des difficultés?

M. Wade: Non. Nous n'avons même pas constaté de maladies bénignes telles que celle qui provoque le pourrissement des racines. Cette maladie n'a pas du tout fait son apparition au

[Text]

Nova Scotia have had this problem. We have not had any blue mould problem, which Ontario had last year. We have our fingers crossed for this year.

Senator Riley: Have they controlled it in Ontario?

Mr. Wade: Yes, they have. They have been able to follow a program of fungicide treatment starting in the greenhouse, following that through to the field, and carrying out spraying all summer long. The crop is looking pretty good. There is no blue mould incidence in Canada at this moment. They have had a serious problem in the southern United States, however, and the crop in Cuba has been completely wiped out by blue mould. So the blue mould organism is around, but the growers have been able to keep it under control.

Senator Thompson: The report mentions onions as a good crop.

Mr. Wade: Yes. Our early experience with onions, particularly in production and drying, showed that in terms of yield and cost of drying the onions it was prohibitive in today's market. In addition, it takes only a very small acreage to exceed the local fresh market demand and there is no market at the moment for a processing industry. We have to live within the limitations of the market.

Senator Yuzyk: What type of potatoes are produced in New Brunswick? Can you compare them with Prince Edward Island potatoes?

Mr. Andrew: The best!

Mr. Wade: The best potatoes are produced in New Brunswick.

Some hon. Senators: Hear, hear.

Senator Sherwood: The best in the world, senator.

Senator Yuzyk: How does Kent County compare with general potato production in New Brunswick? How does Kent County rate with regard to the quality of potatoes?

Mr. Watson: As good as any. So far as New Brunswick is concerned, the certified seed they are growing, foundation and elite III, is right up there, in terms of lack of disease and the like, and is as good as any in the province. It is above average so far as floor tests are concerned.

Senator Yuzyk: How about sales? Can Kent County compete with the other parts of New Brunswick with respect to the sale of their product?

Mr. Watson: What they are looking at right now is selling through the contractor or buyer, broker or shipper, whatever you like to call them. In the western side of the province they are probably going through the Port of Saint John, up through the northeast, and then shipping to, say, South American countries and getting it into the international market. So I would say, in reply to the question, that it would be as good as any.

[Traduction]

Nouveau-Brunswick, contrairement à l'Île du Prince Édouard et à la Nouvelle-Écosse qui ont malheureusement connu ce problème. Nous n'avons pas eu de moisissure bleue, contrairement à l'Ontario l'an dernier. Nous touchons du bois pour cette année.

Le sénateur Riley: Ont-ils réussi à l'enrayer en Ontario?

M. Wade: Oui. Ils ont établi un programme permettant de traiter la maladie au fongicide depuis la serre jusqu'au champ et en continuant les arrosages tout l'été. La récolte a l'air de bien se porter. À l'heure actuelle, il n'existe pas de moisissure bleue au Canada. Cependant, la maladie a causé de graves dégâts aux États-Unis et, à Cuba, elle a complètement détruit la récolte. La moisissure bleue existe donc à l'état latent, mais les cultivateurs ont été en mesure de la juguler.

Le sénateur Thompson: Le rapport signale que les oignons sont d'un bon rapport.

M. Wade: Oui. Au début, et surtout en ce qui concerne la production et le séchage des oignons, nous avons constaté que le prix de revient en était prohibitif dans les conditions actuelles du marché. De plus, il suffit d'une très petite superficie pour dépasser la demande locale d'oignons frais et, pour le moment, il n'existe pas d'industrie de transformation. Nous devons donc compter avec les limites que nous impose le marché.

Le sénateur Yuzyk: Quelle variété de pommes de terre cultive-t-on au Nouveau-Brunswick? Pouvez-vous les comparer à celles de l'Île du Prince Édouard?

M. Andrew: Ce sont les meilleures!

M. Wade: Les meilleures pommes de terre sont cultivées au Nouveau-Brunswick.

Des voix: Bravo.

Le sénateur Sherwood: Ce sont les meilleures du monde.

Le sénateur Yuzyk: Quelle est la production du comté de Kent par rapport à la production totale du Nouveau-Brunswick? Où se situe le comté de Kent sur le plan de la qualité des pommes de terre?

M. Watson: C'est aussi bien qu'ailleurs. Par rapport au reste du Nouveau-Brunswick, les plants sélectionnés que l'on fait pousser, c'est-à-dire les variétés dites foundation et élite III, ne sont attaquées par aucune maladie, et la production vaut celle du reste de la province. Elle est supérieure à la moyenne pour ce qui est des tests primaires.

Le sénateur Yuzyk: Et les ventes? Le comté de Kent peut-il rivaliser avec les autres régions du Nouveau-Brunswick en ce qui concerne la vente de son produit?

M. Watson: On cherche actuellement à vendre par l'intermédiaire d'une entreprise ou d'un acheteur, d'un courtier ou d'un expéditeur, peu importe le nom qu'on veut bien lui donner. Dans l'Ouest de la province, cela part probablement du port de St-Jean pour être expédié, en passant par le Nord-Est, en Amérique du Sud et vers les marchés internationaux. Pour répondre à votre question, je dirais que c'est aussi bien qu'ailleurs.

[Text]

Mr. Wade: And their price is as good as anywhere in the province.

Senator Yuzyk: How about storage facilities?

Mr. Watson: There are excellent storage facilities.

Mr. Wade: They are excellent.

Senator Yuzyk: So they are in a very good economic situation in the production of potatoes, depending on the market generally?

Mr. Wade: It all depends on the market. These past two years the market has not been very good in the potato industry. Therefore, there are some financial and economic constraints on people at the moment. Looking forward to the kinds of production they are using, they need continued back-up by us, both technically and financially.

Senator Yuzyk: How about the storage facilities? Are they adequate to keep the potatoes there for about a year?

Mr. Wade: Until about April—eight months.

Senator Yuzyk: That depends on the outside temperature?

Mr. Watson: You could keep them for a year, but you would start off down your potato warehouse after that.

Senator McGrand: Mr. Chairman, I don't have a question, but I would like to make a comment. Speaking about Kent County's capacity to produce potatoes, at the beginning of this century Kent County was the leading producing county in the province. It was not until the people in the upper Saint John River—Carleton and Victoria Counties—began to imitate the farmers in the State of Maine, in Aroostok County. But Kent County has the capacity—of course it has.

Mr. Wade: If I may step along a bit, these figures are in improved pasture grain and reflect what we anticipate will be the increase in the livestock industry. These are the kinds of comparisons over 1976, and they are very real comparisons today. These are the acreages we anticipate through 1982, given the kind of livestock development that we anticipate.

There is one last slide. Concerning vegetables, both fresh and processing, we have not seen a large increase in the processing. We have not seen the increase that we anticipated in 1977, due only to the fact that our anticipated processor did not appear. Our processing plant is not in place in Kent County and therefore we have not had the increase. It's a kind of chicken and egg thing. You get the production after you get the plant. The plant builders, if you like, want to have the production before they will build the building. It's a kind of chicken and egg thing.

There is just a general list of cole crops and a mix of other things that are going on in the fresh market. We have selected these major acreages. We saw no cauliflower in 1976. Today we have about 85 acres. We anticipate something like this if we get a processor in place, or even larger.

[Traduction]

M. Wade: Et les prix sont comparables à ce qu'ils sont ailleurs dans la province.

Le sénateur Yuzyk: Et le stockage?

M. Watson: Les installations sont excellentes.

M. Wade: Elles sont excellentes.

Le sénateur Yuzyk: La culture des pommes de terre est donc très florissante, tout en étant soumise aux fluctuations du marché?

M. Wade: Tout dépend du marché. La vente des pommes de terre n'a pas été très reluisante durant les deux dernières années. Les gens se heurtent donc maintenant à des difficultés économiques et financières. Compte tenu des perspectives, ils ont besoin de notre appui permanent, sur le plan technique et financier.

Le sénateur Yuzyk: Et les entrepôts? Sont-ils suffisamment bien équipés pour qu'on y conserve les pommes de terre pendant un an?

M. Wade: A peu près jusqu'en avril—ce qui fait huit mois.

Le sénateur Yuzyk: Est-ce que cela dépend de la température extérieure?

M. Watson: On pourrait les garder pendant un an, mais il faudrait commencer par sortir celle du bas.

Le sénateur McGrand: Je n'ai pas de question à poser, mais je voudrais faire une remarque. Au début du siècle, le comté de Kent venait au premier rang dans la province pour la culture des pommes de terre. Pour en arriver là, il a fallu que les cultivateurs de la vallée supérieure de la rivière St-Jean—c'est-à-dire des comtés de Carleton et de Victoria—se mettent à imiter les fermiers du comté d'Aroostok dans le Maine. Quoi qu'il en soit, le comté de Kent a évidemment la capacité voulue.

M. Wade: Permettez-moi de continuer; ces chiffres indiquent l'amélioration des grains destinés aux pâturages et ils reflètent la croissance que nous prévoyons dans le secteur du bétail. Ce sont des comparaisons établies par rapport à 1976 et qui prennent tout leur sens aujourd'hui. Voici la superficie cultivée que nous prévoyons jusqu'en 1982, compte tenu de la croissance escomptée dans le secteur du bétail.

Il y a une dernière diapositive. En ce qui concerne les légumes, la transformation n'a guère augmenté. Nous n'avons pas assisté à la croissance que nous avions prévue en 1977, et cela tient uniquement au fait que le transformateur sur lequel nous comptions ne s'est pas manifesté. L'usine de transformation ne s'est pas implantée dans le comté de Kent, de sorte que la croissance ne s'est pas concrétisée. C'est un cercle vicieux. Vous voulez produire quand l'usine sera en place. Les industriels, eux, veulent d'abord être assurés de la production avant de commencer à construire.

Seuls les choux et un mélange de légumes divers vont sur le marché des légumes frais. Nous avons sélectionné les productions les plus importantes. En 1976, il n'y a pas eu de choux-fleur. Aujourd'hui ils sont cultivés sur environ 85 acres. Nous prévoyons quelque chose de cet ordre là, ou même plus, si nous obtenons l'implantation d'une usine de transformation.

[Text]

The corn is another thing that fits into the processing industry. At the moment there are 70 acres of fresh market corn in the county. There was about 35 acres in 1976. This is again influenced by the market. In some cases it is the response to the "you pick" trend; in other cases it is because of growers expanding their fresh market picked product.

The cabbages are in a rotation with the potatoes at St-Louis or as a main line on some individual farms. Cucumber production started this year and is being marketed to the pickling trade. This is carried as a fresh market item.

Given the kind of development we see taking place not only in mineral soils but in organic soils, we anticipate 90 acres of carrots by 1982.

Our figures for 1976 do not jibe exactly with Statistics Canada. The figures have been adjusted to what we feel were the real figures in 1976. We also show the real figures for 1980.

Senator Sherwood: Just a few minutes ago Mr. Wade mentioned the slackness in the potato market over the last year or two. Of course, we know the government stepped in to purchase surplus potatoes. We are receiving bulletins concerning the establishment of an eastern Canadian marketing agency for potatoes, and since we have the New Brunswick officials here, could they enlighten us as to how this matter is moving along and as to what they anticipate?

The Chairman: This is a very interesting observation by Senator Sherwood.

Mr. Andrew: The Province of New Brunswick is committed, as far as it possibly can be, to getting into potato marketing at as early a date as possible. A number of initiatives have been taken by New Brunswick jointly with Canada and Prince Edward Island to try to put some order in the marketplace. We sincerely hope that what is being talked about will, indeed, come to pass.

This spring, unilaterally, we finally put one potato agency in place for the whole province of New Brunswick, so that all potato producers in New Brunswick belong to one organization which has the necessary powers to set minimum prices and so on. This does not become meaningful until it becomes part of a system which spreads outside New Brunswick because obviously prices in P.E.I., Maine, Quebec and New Brunswick are all inextricably tied together. If we do get into an eastern Canadian marketing plan, I am sure it will be to the long-term benefit of the producers. The fact of the matter is that there are years when prices producers receive bear no relation to production costs at all. This is a subject we could talk about forever.

[Traduction]

Le maïs se prête également à la transformation. À l'heure actuelle, 70 acres sont cultivés dans le comté pour approvisionner le marché des légumes frais. La superficie était d'environ 35 acres en 1976. Là encore, le marché exerce son influence. Tantôt, l'augmentation s'explique par la popularité de la cueillette par les particuliers; tantôt, c'est dû au fait que les cultivateurs augmentent la production destinée au marché des légumes frais.

À St-Louis, le chou est cultivé en alternance avec la pomme de terre, ou bien il constitue la production principale de certaines fermes. Le concombre, dont la production a démarré cette année, est acheminé vers les conserveries. Il est également cultivé pour approvisionner le marché des légumes frais.

Étant donné l'évolution à laquelle nous assistons non seulement du point de vue des sols minéraux mais également des sols organiques, nous prévoyons que la culture des carottes s'étendra sur 90 acres en 1982.

Nos chiffres de 1976 ne concordent pas exactement avec ceux de Statistique Canada. Nous les avons ajustés pour qu'ils correspondent à la réalité de 1976. Nous indiquons également les chiffres réels pour 1980.

Le sénateur Sherwood: Il y a quelques minutes à peine, M. Wade a signalé que le marché de la pomme de terre connaissait un ralentissement depuis un an ou deux. Bien sûr, nous savons que le gouvernement est intervenu pour acheter les surplus. Nous recevons des bulletins annonçant la création dans l'est du Canada d'un office de commercialisation des pommes de terre, mais puisque les représentants du Nouveau-Brunswick sont parmi nous, pourraient-ils nous renseigner sur l'état de la situation et sur ce qu'ils prévoient?

Le président: Cette remarque du sénateur Sherwood est très intéressante.

M. Andrew: La province du Nouveau-Brunswick s'est engagée à faire tout ce qui est en son pouvoir pour intervenir sur le marché des pommes de terre le plus rapidement possible. De concert avec le Canada et l'Île du Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick a pris plusieurs initiatives destinées à mettre de l'ordre dans le marché. Nous espérons sincèrement que ce dont on parle se concrétisera vraiment.

Au printemps dernier, et de manière unilatérale, nous avons finalement créé un office chargé de la production des pommes de terre dans toute la province; tous les cultivateurs de pommes de terre du Nouveau-Brunswick appartiennent désormais à une seule organisation dotée des pouvoirs nécessaires pour fixer notamment les prix minimum. Cela n'aura d'effet que dans le cadre d'un régime qui s'étendra à l'extérieur du Nouveau-Brunswick car il est évident qu'à l'Île du Prince-Édouard, au Maine, au Québec et au Nouveau-Brunswick, les prix sont inextricablement liés. Si nous adhérons à un régime de commercialisation s'appliquant à l'est du Canada, je suis sûr qu'à long terme, les producteurs en profiteront. Il y a des années où, en réalité, les prix à la production n'ont aucun rapport avec le prix de revient de cette dernière. C'est un sujet dont nous pourrions discuter indéfiniment.

[Text]

Senator Sherwood: Are you quite confident about the progress being made at this point in time?

Mr. Andrew: Yes. You may hear more about that this afternoon.

The Chairman: Our committee is dedicated to doing a study concerning agriculture, and in this regard, so far as potatoes are concerned, we have the blessing of the Minister of Agriculture.

I should like to adjourn by 12.15 or 12.30, and I feel that at this point you have done a very good job of bringing us up to date on the whole situation in Kent County, so perhaps we should zero in on the *Kent County Can Be Saved!* project.

Mr. Wade: Are there no further questions on what we have presented so far?

Senator Thompson: In our report entitled *Kent County Can Be Saved!* there was mention of sugar beets. There was reference to a sugar contract with Maine, and the suggestion was that sugar beet was a very suitable crop for Kent County. However, you do not mention anything about that in these figures.

Mr. Wade: What influences the development of this particular crop is, of course, the running of a sugar beet plant. This has gone out of existence, and therefore there is no market for sugar beet.

Senator Thompson: I believe there was a plant in Maine called the Triple A Sugar Corporation.

Mr. Wade: That is the plant that has gone out of production.

Senator Thompson: Would flowers and bedding plants have been covered under agriculture?

Mr. Wade: Yes.

Senator Thompson: When the report was made, there was mention of \$1.8 million in flowers, and \$500,000 in bedding plants. That was considered to be 20 per cent of the market potential. Has that developed?

Mr. Wade: This is a radically new orientation of production. It takes a special individual to grow bedding plants and flowers. He has to have a keen interest. At the moment there are two or three men in the county producing bedding plants or cut flowers—although there are not very many cut flowers; they are mostly potted flowers. These men are producing to their maximum capacity and are fully employed in their enterprises.

Flowers and bedding plants are highly seasonal. There are Christmas, Easter and early spring markets, and therefore these producers usually work on a vegetable enterprise in the summer time and have greenhouse units which they run all winter long. Flowers and bedding plants are one of a group of enterprises that a man would put together. We have not identified them specifically because they are a small group of men.

Senator Thompson: Are you encouraging this production?

Mr. Wade: Yes.

[Traduction]

Le sénateur Sherwood: Êtes-vous convaincu que des progrès sont actuellement réalisés?

M. Andrew: Oui. Vous en entendrez peut-être parler davantage cet après-midi.

Le président: Notre comité s'est chargé d'effectuer une étude sur l'agriculture et, en ce qui concerne les pommes de terre, nous avons la bénédiction du ministre de l'Agriculture.

Je voudrais lever la séance à 12 h 15 ou 12 h 30 et j'estime que, jusqu'à présent, vous nous avez tracé un excellent tableau de la situation qui règne dans le comté de Kent, de sorte que nous pourrions maintenant nous concentrer sur le rapport intitulé «Sauvons le comté de Kent».

M. Wade: Y a-t-il d'autres questions sur ce qui a été présenté jusqu'à maintenant?

Le sénateur Thompson: Notre rapport intitulé «Sauvons le comté de Kent» parle de la betterave à sucre. Il est question d'un contrat avec le Maine et on laisse entendre que la betterave à sucre est une culture qui convient très bien au comté de Kent. Néanmoins, vos chiffres n'indiquent rien là-dessus.

M. Wade: L'existence d'une raffinerie est un facteur déterminant pour l'expansion de la culture de la betterave à sucre. Cette usine a disparu et, par conséquent, la betterave à sucre n'a plus de débouchés.

Le sénateur Thompson: Je crois qu'il y avait au Maine une usine qu'on appelait *Triple A Sugar Corporation*.

M. Wade: C'est l'usine qui a cessé de tourner.

Le sénateur Thompson: Est-ce que les fleurs et les plantes de jardin relèvent de l'agriculture?

M. Wade: Oui.

Le sénateur Thompson: Le rapport signalait 1.8 millions de dollars pour les fleurs et \$500,000 pour les plantes de jardin. On estimait que cela représentait 20 p. 100 du marché potentiel. S'est-il développé?

M. Wade: Cette branche de la production est totalement nouvelle. Il faut être quelqu'un de bien particulier pour s'intéresser à l'horticulture. Il existe actuellement dans le comté deux ou trois hommes qui cultivent des fleurs et des plantes d'ornement, mais les fleurs coupées sont rares et ce sont surtout des fleurs en pot. Ces hommes produisent au maximum de leur capacité et sont employés à plein temps par leurs entreprises.

L'horticulture est une activité très saisonnière qui culmine à Noël, à Pâques et au début du printemps, de sorte que, l'été, ces producteurs travaillent ordinairement dans une exploitation maréchère, et ils ont des serres dont ils s'occupent tout l'hiver. L'horticulture fait partie de ces activités pour lesquelles un homme suffit à la tâche. Nous n'avons pas identifié ceux qui l'exercent, car ils sont peu nombreux.

Le sénateur Thompson: Encouragez-vous cette production?

M. Wade: Oui.

[Text]

Senator Thompson: How?

Mr. Wade: It is not an easy thing to do, unless a man walks in the door and says that he wants to do this. It takes a special individual to produce these particular commodities. It is very difficult for me to find him; generally it is easier for him to find me.

Senator Thompson: Are you doing anything on the experimental farm in this regard?

Mr. Wade: No, sir, that work is generally done in Kentville, N.S.

Senator Sherwood: As you suggested a few moments ago, Mr. Chairman, we are impressed and appreciative of the presentation made by the gentlemen of the New Brunswick department. Before this afternoon's meeting could Mr. Wade pinpoint for us the present problem in Kent County and the purpose and importance of renewing the subagreement?

Mr. Wade: Perhaps Mr. McLaughlin could respond to part of that question, and I could speak to it later on. Mr. McLaughlin will probably be able to give you better information regarding the general economic overview of the county.

Mr. McLaughlin: Perhaps we are portraying an agricultural picture which is going too smoothly in Kent County. We only started these programs two years ago. Several projects are, as yet, not viable; some are breaking even; and some are just starting to make money. Bad weather, lack of financing or any of a number of factors could kill any of these projects.

We are making progress. We are half way through the job. We have identified all the problems, and the objectives we had set have been accomplished. We know better where we are going now, but there is still a big job to be done.

There has been a fairly substantial investment in land, but it takes three to five years before that land is actually in production. No individual farmers can—in the scale of farmers that we have—support the financial burden of buying land, supposing he has to do that, especially if it is in alders, and liming and fertilizing and putting in a crop of hay or grain, or whatever, to condition it and then grow vegetables and up-date its yield. It takes a lot of money, time and expertise.

We do not have the processing plant. We can assure processors now that we can turn out next year maybe 1,500 or 2,000. We have the land base there, and that land base is being prepared, drained and fertilized and so on. We can respond. We are sort of breaking the chicken-and-egg situation in the processing field. It is going in the right direction, but all the problems that were there are still there, but maybe to a lesser degree. Some of the constraints are alleviated, but we are concerned about the whole aspect of the projects, from production to free feed and marketing, and it will be a very difficult project to bring to a happy conclusion.

[Traduction]

Le sénateur Thompson: Comment?

M. Wade: Ce n'est pas facile, à moins de tirer la sonnette en disant qu'on vient pour cela. Il faut des qualités particulières pour se livrer à ce genre d'activité. Il m'est très difficile de trouver ceux qui le font; généralement, c'est plus facile pour eux de me trouver.

Le sénateur Thompson: Faites-vous quelque chose en ce sens à la ferme expérimentale?

M. Wade: Non, monsieur, ce travail est généralement réalisé à Kentville en Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Sherwood: Comme vous l'avez dit tout à l'heure, monsieur le président, nous sommes très impressionnés par l'exposé que nous ont présenté ces messieurs du Nouveau-Brunswick. Avant la séance de cet après-midi, M. Wade pourrait-il nous indiquer quel est le problème qui se pose actuellement dans le comté de Kent ainsi que le but et l'importance du renouvellement de l'entente auxiliaire.

M. Wade: M. McLaughlin répondra en partie à cette question, et je compléterai sa réponse. M. McLaughlin sera sans doute à même de vous renseigner sur la situation économique générale du comté.

M. McLaughlin: Peut-être avons-nous brossé un tableau trop optimiste de la situation du comté de Kent. Ces programmes ont démarré il y a deux ans seulement. Plusieurs projets n'ont pas encore atteint leur seuil de rentabilité; d'autres parviennent à équilibrer leur budget, et d'autres encore commencent tout juste à produire des bénéfices. Les intempéries, le manque de crédits et divers autres facteurs pourraient ruiner n'importe laquelle de ces réalisations.

Nous progressons. Nous avons déjà parcouru la moitié du chemin. Nous avons déterminé tous les problèmes et réalisé tous les objectifs que nous nous étions tracés. Désormais, nous savons mieux vers quoi nous nous engageons, mais il reste encore beaucoup à faire.

On a énormément investi dans la terre mais il faut attendre entre trois et cinq ans avant que cette terre soit véritablement productive. Compte tenu de la taille des exploitations, aucun agriculteur ne peut à lui seul faire face à la charge financière que représente l'achat d'une terre à supposer qu'il faille en acheter une—surtout si elle est en friche et qu'il faut la chaule et l'amender, nous la drainons et nous la fertilisons. Nous pouvons faire face. Nous sommes en train de rompre le cercle vicieux auquel était soumis le secteur de la transformation. Nous sommes dans la bonne voie, mais tous les problèmes antérieurs subsistent, bien qu'avec moins d'acuité. Certaines contraintes sont allégées, mais nous nous occupons de la totalité des projets, depuis la production jusqu'à la commercialisation, et leur aboutissement n'ira pas sans difficulté.

Nous n'avons pas d'usine de transformation. Nous pouvons dès maintenant garantir aux industriels que, l'an prochain, la récolte atteindra 1500 ou 2000. Nous avons la terre, et nous la préparons, nous la drainons et nous la fertilisons. Nous pouvons faire face. Nous sommes en train de rompre le cercle vicieux auquel était soumis le secteur de la transformation. Nous sommes dans la bonne voie, mais tous les problèmes antérieurs subsistent, bien qu'avec moins d'acuité. Certaines contraintes sont allégées, mais nous nous occupons de la totalité des projets, depuis la production jusqu'à la commercialisation, et leur aboutissement n'ira pas sans difficulté.

[Text]

Every time there is a problem with other departments involved now, looking at Toronto or the States for a market with people in commerce development, we have a lot of co-operation from different departments and agencies, and it is a constant pre-occupation for all those projects. Although we are optimistic, we think the constraints can be overcome provided we do have the resources and the co-operation of the growers and also the different resources in place. We are far from being out of the dark but we see the light, if I may say so.

The Chairman: If the subagreement were not renewed, what position would your government take?

Mr. McLaughlin: That is too big for me.

Mr. Andrew: Mr. Chairman, if I can just make a comment, in the closing part of my opening remarks I pointed out that both the Kent Agreement and the principal on-the-farm program of the province-wide agriculture agreement are right at the end of their dollars. Of course, like everywhere else in Canada, we are in a tight fiscal situation in New Brunswick.

I will just draw a little comparison. What we have seen happen in developing the Senator Michaud Research Station in Kent County is that few additional man-year have been made available to Agriculture Canada in New Brunswick. What in fact has happened has been largely a relocation of resources within the province to Kent County. By virtue of the existence of the two DREE agreements—the pilot agreement and the Agriculture Resource Development Agreement—the province has been able to increase the total resources put into agriculture, particularly the total resources put into Kent County.

In the absence of those supplemental agreements, the Department of Agriculture in New Brunswick has a budget of around, excluding loan funds, \$27 million this year, nearly 8½ million of those dollars will be from cost-sharing agreements with DREE for agriculture, from the Kent pilot agreement or the northeast region agreement. Obviously, that is 25 per cent of our departmental effort and expenditure.

The Chairman: You are saying 25 per cent comes from—

Mr. Andrew: Cost-sharing programs with DREE.

The Chairman: Through the federal government?

Mr. Andrew: Yes.

The Chairman: Twenty-five per cent of your \$27 million comes from DREE?

Mr. Andrew: Obviously, if we lose that 7 million it is going to put an awful lot of pressure on the province to try to maintain the level of inputs that Mr. McLaughlin has just been pointing out that we need in Kent County.

The Chairman: What is the exact amount that the federal government, through DREE, has contributed to this specific Kent County project? What are we looking at?

[Traduction]

Nous avons l'appui de plusieurs ministères et organismes chaque fois qu'un problème se pose, notamment pour trouver des débauchés à Toronto ou aux États-Unis. Nous sommes optimistes et nous pensons que les difficultés peuvent être vaincues à condition d'avoir les ressources voulues ainsi que la collaboration des cultivateurs. Nous sommes loin d'être tirés d'affaires, mais nous voyons le bout du tunnel, si je puis dire.

Le président: Si l'entente auxiliaire n'était pas renouvelée, quelle position adopterait votre gouvernement?

M. McLaughlin: C'est une question qui me dépasse.

M. Andrew: En terminant mon exposé, j'ai fait remarquer que l'accord de Kent ainsi que le programme principal concernant les fermes et qui se rattache à l'accord agricole provincial, ont épuisé leurs fonds. Bien sûr, comme partout ailleurs au Canada, le Nouveau-Brunswick est astreint à un régime fiscal très strict.

Permettez-moi de faire une petite comparaison. Au cours de la mise en place dans le comté de Kent, du centre de recherches qui porte le nom du sénateur Michaud, nous avons constaté que le ministère de l'Agriculture a obtenu peu d'années-hommes supplémentaires au Nouveau-Brunswick. En fait, on a assisté à un transfert de ressources à l'intérieur de la province vers le comté de Kent. Grâce à l'existence des deux accords du ministère de l'Expansion économique régionale, l'entente-cadre ainsi que l'accord pour le développement des ressources agricoles, la province a pu augmenter le total des ressources consacrées à l'agriculture, en particulier dans le comté de Kent.

Indépendamment de ces accords complémentaires, le ministère de l'Agriculture disposera cette année au Nouveau-Brunswick d'un budget se chiffrant à près de 27 millions de dollars, abstraction faite des prêts; près de 8.5 millions de dollars proviendront des accords passés avec le ministère de l'Expansion économique régionale pour le partage des coûts agricoles, ainsi que de l'entente-cadre concernant le comté de Kent ou bien de l'accord sur la région du Nord-Est. Cela représente évidemment le quart de nos dépenses.

Le président: Autrement dit, 25 p. 100 proviennent...

M. Andrew: Des accords passés avec le ministère de l'Expansion économique régionale pour le partage des coûts.

Le président: Par l'intermédiaire du gouvernement fédéral?

M. Andrew: Oui.

Le président: Le quart de vos 27 millions de dollars vient du ministère de l'Expansion économique régionale?

M. Andrew: Il est évident que si nous perdons ces 7 millions, la province ne réussira que de peine et de misère à maintenir le niveau des activités dont vient de vous parler M. McLaughlin et dont le comté de Kent a besoin.

Le président: Quel est exactement le montant des crédits versés par le gouvernement fédéral à ce projet par l'intermédiaire du ministère de l'Expansion économique régionale? Qu'est-ce que cela représente?

[Text]

Mr. Andrew: We are looking at two agreements. The total dollars in the Kent Agreement is what, Mr. McLaughlin?

Mr. McLaughlin: Two million six.

Mr. Andrew: Two million six for the Kent Agreement. But as I pointed out—

The Chairman: That is federal?

Mr. McLaughlin: Eighty per cent federal.

The Chairman: Eighty per cent federal.

Mr. Andrew: But that has drawn in more than \$2 million of cost-shared money from the province-wide agriculture agreement which, previously, when we did not have the specialized fine-tuning activities in Kent, the farmers in Kent were not taking advantage of those province-wide programs. By putting the extra resources in Kent, under the Kent pilot agreement, the people of Kent County are now using the other programs, which, because of their relatively disadvantaged economic base, were not good enough for them as they stood, but with the supplemental activity of the pilot agreement we are now getting, as I said, another \$2 million is going into Kent from an agreement which is not Kent County but New Brunswick as a whole.

The Chairman: In the next three years, how much money does this particular project require, and in your long-term planning—although we know certain specific projects within the program you may want to put aside and put in new ones, because of the fact that it just is not going to be viable—what kind of timing are you looking at on these various projects?

Mr. McLaughlin: If we had not talked about it, and I suppose there is enough presentation, but we do have a way of approaching the problem, and if there were resources available for the development of agriculture, we have more needs than money. That is point number one.

The second point is that we will first go back to our local groups, farmers of co-operatives and so on, and start there to establish what kind of budget we could reasonably expect to spend. We have to think that some of the farmers have been financing and growing fast compared to before, and they are financed as much as they can for a certain period of time, so to give a figure, we can give a ball-park figure, but I think we would use our methodology of defining the programs and the amount of financing to achieve those ends.

The Chairman: At this particular point in time, you do not have a budget out to the future of what you require?

Mr. McLaughlin: That in right.

The Chairman: You are out of money now?

Mr. Wade: We are out of money now.

Mr. McLaughlin: We have a budget for this year and the agreement is terminating this year.

Mr. Wade: What we need to do though, to re-establish what our actual requirement would be, is to go back and re-do what we did in the fall—August and September of 1977—that is,

[Traduction]

M. Andrew: Deux accords sont en jeu. A combien s'élève le montant des crédits se rattachant à l'accord de Kent, monsieur McLaughlin?

M. McLaughlin: Deux millions six.

M. Andrew: Deux millions six pour l'accord de Kent. Mais je répète...

Le président: C'est fédéral?

M. McLaughlin: Fédéral à 80 p. 100.

Le président: Fédéral à 80 p. 100.

M. Andrew: Mais cela a permis d'obtenir plus de 2 millions de dollars au titre de l'accord provincial sur le partage des coûts agricoles, accord auquel antérieurement, avant que tout ne soit bien rôdé, les agriculteurs n'ont pas eu recours. Grâce aux ressources supplémentaires dont le comté de Kent a été doté en vertu de l'entente-cadre, les habitants de la région bénéficient maintenant des autres programmes qui jusqu'alors étaient insuffisants étant donné leur base économique relativement désavantageuse; cependant avec le supplément d'activité découlant de l'entente-cadre, nous bénéficions actuellement de 2 millions de dollars de plus grâce à un accord qui ne concerne pas seulement le comté de Kent mais l'ensemble du Nouveau-Brunswick.

Le président: Au cours des trois prochaines années, combien d'argent faudra-t-il pour réaliser ce programme et comment envisagez-vous l'échelonnement des divers projets, sachant que vous en abandonnerez certains qui ne sont pas rentables pour en créer de nouveaux?

M. McLaughlin: Nous n'en avons sans doute pas parlé parce que l'exposé était déjà suffisamment long mais nous avons notre idée sur la question; si nous avions des ressources pour développer l'agriculture, nous saurions les utiliser car nous avons davantage de besoins que d'argent. C'est la première chose.

La seconde est que nous commencerons par nous adresser aux agriculteurs et aux coopératives pour établir un budget raisonnable de nos futures dépenses. Il ne faut pas oublier que certains fermiers ont connu un rythme de financement et d'expansion rapide par rapport au passé; et on les aide financièrement du mieux possible pendant un certain temps; nous pouvons donc vous donner un chiffre approximatif, mais je crois que nous emploierions notre méthode pour définir les programmes et déterminer les crédits nécessaires à la réalisation de ces objectifs.

Le président: Pour l'instant, vous n'avez pas de budget sur vos besoins futurs?

M. McLaughlin: C'est exact.

Le président: Vous êtes actuellement à court d'argent?

M. Wade: Nous sommes actuellement à court d'argent.

M. McLaughlin: Nous avons un budget pour cette année mais l'accord expire lui aussi, cette année.

M. Wade: Cependant, pour pouvoir évaluer nos véritables besoins, il faudrait recommencer ce que nous avons fait à l'automne—en août et en septembre 1977—c'est-à-dire aller

[Text]

talk to our people, the farmers of Kent County, and re-establish what the demand will be. This is the way we have done our activities so far. We have had tremendous response from our growers in all commodities because of the approach we took. It was a consulting responsive kind of thing, and we could throw out a number, but it might not even be close.

Mr. McLaughlin: We have those priority areas though in which we want to work. We know, for example, we want to reclaim another 4,000 acres of land in the next two to three years. Our priority will still be land development, all aspects of the total integrated program of land development. Because of our contacts with the farmers, we know that they want that.

Another area, as we mentioned before, is cole crops and processing plants. Also, if that happens, we will be able to produce other crops that such a plant would need—and that would also increase the length of the season by which people could be employed—like strawberries, cucumbers, cauliflower, to stabilize the employment in the seasonal sector. We want to increase grain in a significant manner probably triple what we have now.

The Chairman: How many acres do you have now?

Mr. McLaughlin: Sixty-five hundred, I think.

Mr. Wade: There is at the moment about 10,000 acres of grain.

The Chairman: You are talking of the whole of Kent County?

Mr. McLaughlin: Yes. I would not triple that, but I would say we have increased, for instance, in buckwheat by over a thousand, and some others by 2,000, and we would go for maybe another 5,000 or 6,000. In beef cattle production, we have not done much. We are looking now at the possibility of feed lots, of pasture management, of better marketing for the animals and so on. We do not have direct intervention. We have not done much there. With respect to marketing and new production, we did not talk about all the crops. They are fairly specialized crops. Brussels sprouts, tobacco, seed potatoes, mushrooms, cauliflowers, strawberries, greenhouses, carrots on bog land and rabbits are all specialized production. There is a lot to be done on both marketing and expanding production.

Senator Hastings: The Kent pilot agreement is \$2.6 million?

Mr. McLaughlin: That is correct.

Senator Hastings: That is 80 per cent federal?

Mr. Wade: That is right 80 per cent federal.

Senator Hastings: I was interested to hear there was another agreement.

[Traduction]

trouver les fermiers du comté de Kent et déterminer à nouveau ce que sera la demande. C'est ainsi que nous avons agi jusqu'à présent. La réaction de tous les agriculteurs à notre démarche a été très positive. C'était une sorte de consultation et si nous avançons un chiffre, nous risquons d'être loin du compte.

M. McLaughlin: Nous avons tout de même des priorités. Nous savons, par exemple, que nous voulons reconquérir 4,000 acres supplémentaires au cours des deux ou trois prochaines années. Notre priorité restera la mise en valeur des terres sous tous les aspects, ce qui fait d'ailleurs l'objet d'un programme général. Comme nous sommes en rapport avec les fermiers, nous savons que c'est ce qu'ils veulent.

Par ailleurs, il y a, comme nous l'avons dit tout à l'heure, les choux et les usines de transformation. Si cela se concrétise, nous serons alors en mesure de pratiquer d'autres cultures telles que les fraises, les concombres et les choux-fleurs, en fonction des besoins de l'usine; ce qui aurait également pour effet de stabiliser l'emploi, qui est saisonnier, et d'en allonger la durée. Nous voulons accroître considérablement la production céréalière qui pourrait atteindre le triple de ce qu'elle est actuellement.

Le président: Combien d'acres avez-vous maintenant?

M. McLaughlin: 6,500, je crois.

M. Wade: Actuellement, 10,000 acres servent à la culture des céréales.

Le président: Vous parlez du comté de Kent tout entier?

M. McLaughlin: Oui. Ce n'est pas cela qu'il faudrait multiplier par trois, mais je dois dire, par exemple, que nous avons réussi à augmenter la production du sarrasin de plus de 1,000; dans certains autres cas cela dépasse 2,000, et nous voudrions en avoir 5,000 ou 6,000 de plus. Nous n'avons pas fait grand-chose pour l'élevage du bœuf. Nous envisageons la possibilité de créer des prairies d'embouche, d'établir une gestion des pâturages ou d'améliorer la commercialisation des bêtes. Nous n'intervenons pas directement. Nous n'avons pas fait grand-chose dans ce domaine. En ce qui concerne la commercialisation et la production nouvelle, nous n'avons pas parlé de toutes les récoltes. Ce sont des cultures assez spécialisées. Les choux de Bruxelles, le tabac, les plants de pommes de terre, les champignons, les choux-fleurs, les fraises, la culture en serre, la culture des carottes en terre noire de même que l'élevage des lapins, sont des productions spécialisées. Il y a beaucoup à faire tant sur le plan de la commercialisation que sur celui de l'expansion de la production.

Le sénateur Hastings: L'entente-cadre de Kent représente 2.6 millions de dollars?

M. McLaughlin: C'est exact.

Le sénateur Hastings: C'est fédéral à 80 p. 100?

M. Wade: Effectivement, c'est fédéral à 80 p. 100.

Le sénateur Hastings: Je vous ai entendu dire qu'il existait un autre accord.

[Text]

Mr. Wade: The Agriculture Resources Development Agreement, which is available to the whole province. Approximately another \$2 million has been put into Kent County in the last three years.

Mr. Andrew: That is \$2 million committed on individual farm plans in Kent County under that province-wide agreement.

Senator Hastings: Under that agreement is it 50-50 with the federal government?

Mr. Andrew: No. That is five-year \$36 million agreement which is for the province as a whole, and it is 80-20.

The Chairman: That is 80 federal?

Mr. Wade: Yes, hopefully.

Senator Hastings: Your total expenditure, on the analysis I have, is \$7 million. Where did the other \$3 million come from?

Mr. Andrew: The budget of the Department of Agriculture this year has roughly \$27 million in the ordinary account. We have somewhere around \$7 million going to agriculture from three agreements with DREE: the Agricultural Sectoral Agreement, the Kent County Pilot Agreement and the North-east Agreement, which covers the counties of Restigouche and Gloucester.

Mr. McLaughlin: What are you referring to?

Senator Hastings: The analysis.

Mr. McLaughlin: That is the specific intervention in agriculture. Small industry is another program, in which we have three or four farm enterprises. The plant in Rogersville benefits from that program, so we did not add it up. Also, we had about 1,500 acres of Christmas trees, which were not there when the agreement started, which are related to farming. We have some investment in fisheries, tourism and recreation and several other initiatives. In the early days of the agreement there were demands from municipalities for their infrastructures and so on. The agreement covers more than agriculture; it covers all sectors of the economy.

Senator Hastings: If, as you said earlier, you are half-way through, do you need another \$7 million?

Mr. McLaughlin: It all depends what you are talking about. If you are talking about agriculture, I think we could do quite a lot with less. If you include the whole county, you could spend \$7 million certainly, but it is a matter of priority. For agriculture, if you look at the analysis you will see that it went from \$28,000 in 1974 to \$1 million in 1979-80. This year we have about \$500,000. We are cutting programs; we are restraining the agreement. You have to do a lot of work to prepare people. It is not a linear growth. If this year we had \$2 million for agriculture we could spend it, but it is a matter of the priorities.

[Traduction]

M. Wade: Il s'agit de l'accord pour le développement des ressources agricoles dont bénéficie toute la province. Le comté de Kent a bénéficié d'environ 2 millions de dollars supplémentaires au cours des trois dernières années.

M. Andrew: Ces 2 millions de dollars ont été consacrés à des projets individuels dans le comté de Kent aux termes de cet accord qui s'étend à toute la province.

Le sénateur Hastings: Aux termes de cet accord les frais sont-ils partagés pour moitié avec le gouvernement fédéral?

M. Andrew: Non. Il s'agit d'un accord qui doit fournir 36 millions de dollars sur cinq ans et qui s'applique à la province tout entière, mais le partage se fait dans la proportion de 80 p. 100 contre 20 p. 100.

Le président: C'est à 80 p. 100 fédéral?

M. Wade: J'entends bien.

Le sénateur Hastings: Vous avez consacré au total 7 millions de dollars à l'analyse. D'où provenaient les trois autres millions de dollars?

M. Andrew: Cette année, le budget du ministère de l'Agriculture se chiffrait approximativement à 27 millions de dollars. Sept millions de dollars seront consacrés à l'agriculture par le biais de trois accords conclus avec le ministère de l'Expansion économique régionale: L'accord sectoriel agricole, l'entente-cadre du comté de Kent et l'accord du Nord-Est, qui couvre les comtés de Restigouche et de Gloucester.

M. McLaughlin: A quoi faites-vous allusion?

Le sénateur Hastings: A l'analyse.

M. McLaughlin: C'est l'intervention s'appliquant spécifiquement à l'agriculture. La petite industrie constitue un autre programme regroupant trois ou quatre exploitations agricoles. L'usine de Rogersville bénéficie de ce programme, de sorte que nous ne l'avons pas ajoutée. Par ailleurs, nous avons près de 1,500 acres sur lesquels poussent des arbres de Noël, ce qui se rattache à l'agriculture, mais cela n'existait pas lorsque l'accord a été mis en œuvre. Nous avons fait quelques investissements dans la pêche, le tourisme, les loisirs et plusieurs autres activités. Lorsque l'accord a été mis en œuvre, des municipalités nous ont sollicités, notamment pour leurs infrastructures. L'accord couvre en effet davantage que l'agriculture; en fait, il couvre tous les secteurs de l'économie.

Le sénateur Hastings: Si, comme vous l'avez dit tout à l'heure, vous êtes rendus à mi-chemin, vous n'avez pas besoin de ces sept autres millions de dollars.

M. McLaughlin: Tout dépend de ce à quoi on se réfère. Si l'on s'en tient à l'agriculture, je crois que nous pouvons faire plus avec moins; si l'on englobe tout le comté en entier, on peut sûrement dépenser 7 millions de dollars, mais c'est une question de priorité. En consultant l'analyse, vous constaterez que les crédits consacrés à l'agriculture sont passés de 28,000 dollars en 1974 à 1 million de dollars en 1979-1980. Cette année, nous avons à peu près 500,000 dollars. Nous réduisons les programmes ainsi que la portée de l'accord. Il faut y habituer les gens, et cela exige beaucoup de travail. La croissance n'est pas linéaire. Si cette année, nous disposions de 2

[Text]

Mr. Wade: It is important to note, if you are looking at that year-by-year summary, our group did not start work until September, 1977, and our first budget approval was for 1978. The figures for 1974-75, 1975-76 and 1976 and 1977 show what was happening before the Kent County Can Be Saved! report was published and before we started our activity. There has been an enormous growth in the expenditure since then.

Senator Hastings: What you actually need is another \$2.6 million through DREE to finish the job?

Mr. Wade: I do not think I would want to limit it to \$2.6 million, because if we get into the processing industry we could require \$2.6 million just in the vegetable enterprise.

The Chairman: What you get from DREE are out-and-out grants. What about other financing? Could you use part of a financing scheme? The problem of this committee is that we have to make recommendations. We have to help with this, and we are very much involved. We will have to tell these people that we are not developing a white elephant here that we will never be able to get rid of. I am sure you must appreciate that. Maybe there is a way in which this could be funded by grant and by loan. Have you ever given any consideration to that?

Mr. Andrew: I go back to the fact that part of the money that farmers are getting under this agreement is in the form of grants. We reckoned that \$2 million assistance on the Farm Development Program will generate somewhere around \$10 million or \$11 million of capital works or invested capital in the area, so that other \$8 million or \$9 million is coming from somewhere. Some of it will come from our provincial Farm Adjustment Board—their loans in Kent County have tripled since 1977; some will come from Farm Credit Corporation; some will come from conventional financing sources, and so on.

The Chairman: You are saying it is 70 per cent or 80 per cent viable now?

Mr. Wade: Yes.

The Chairman: With your figures.

Mr. Wade: Yes. There is a point down the road where the guaranteed loan or the repayable low interest loan in place of the grant becomes a good consideration and a good tool. At the present moment, this particular type of intervention is appropriate as the industry is today.

The Chairman: I make this as an observation. If there is a marketing board for potatoes, not just an eastern one but a Canadian one, which works like the Dairy Commission, the Egg Marketing Board or the Ontario tobacco one, what effect would that have? You say you grow the best potatoes in the world. If there is some validity to that—and I think there is—I would suppose that Kent County should be thinking very

[Traduction]

millions de dollars pour l'agriculture, nous pourrions les dépenser, mais c'est une question de priorité.

M. Wade: Il faut bien voir que, dans cette récapitulation annuelle, notre groupe n'a commencé son travail qu'en septembre 1977 et que nous avons obtenu notre premier budget en 1978. Les chiffres de 1974-1975, de 1975-1976 et de 1976-1977 indiquent ce qui se passait avant la publication du rapport intitulé «Sauvons le comté de Kent» et avant notre intervention. Depuis lors, les dépenses ont subi une hausse considérable.

Le sénateur Hastings: Il faudrait donc que vous obteniez 2.6 millions de dollars supplémentaires du ministère de l'Expansion économique régionale pour finir le travail.

M. Wade: Je ne voudrais pas me contenter de 2.6 millions de dollars, car si nous intervenons dans le secteur de la transformation, il est possible que cette somme ne couvre que les légumes.

Le président: Ce que vous obtenez du ministère de l'Expansion économique régionale ce sont purement et simplement des subventions. Et les autres sources de financement? Un régime de financement répondrait-il en partie à vos besoins? Le problème de ce Comité est qu'il doit formuler des recommandations. Nous devons apporter notre concours et cela nous intéresse de très près. Il va falloir faire la preuve que nous ne sommes pas en train de créer un éléphant blanc dont nous ne pourrions jamais nous débarrasser, vous le comprenez sûrement. Il est peut-être possible de financer cela par des subventions et des prêts. Y avez-vous déjà songé?

M. Andrew: Je répète que les crédits versés aux fermiers dans le cadre de ces accords sont en partie des subventions. Nous avons calculé que les 2 millions de dollars du programme de développement agricole produiront entre 10 millions et 11 millions de dollars de capitaux ou d'investissements dans la région, de sorte que 8 ou 9 autres millions de dollars viennent d'ailleurs. Une partie de cet argent viendra de notre Office provincial de compensation agricole—ces prêts ont triplé dans le comté de Kent depuis 1977; une partie encore viendra de la Société du crédit agricole ou des sources classiques.

Le président: Voulez-vous dire que c'est actuellement viable à 70 ou 80 p. 100?

M. Wade: Oui.

Le président: Avec vos chiffres.

M. Wade: Oui. Il s'avère, à la longue, qu'un prêt garanti ou à faible taux d'intérêt est préférable à une subvention. À l'heure actuelle, ce type d'intervention convient à la situation.

Le président: Voici une remarque: quelles répercussions aurait la création d'un office de commercialisation des pommes de terre non seulement pour l'Est mais pour le Canada tout entier, sur le modèle de la Commission canadienne du lait, de l'Office de commercialisation des œufs ou de l'Office ontarien du tabac? Vous dites que vous cultivez les meilleures pommes de terre du monde. Si c'est vrai—et je le

[Text]

seriously about enlarging something that they can do better than anything else.

Mr. Wade: Absolutely.

The Chairman: I also notice that you are not doing anything where there is something really viable. For instance, egg production is viable all over Canada. People producing eggs in New Brunswick are making as much as people producing eggs in Alberta. People milking cows in New Brunswick are doing as well as those milking cows in Alberta, Ontario or anywhere else where they have these tough marketing boards. They are working, and they must live with quotas. Most of the projects you are involved in place you in the position of being at the mercy of the Canadian market or the world market.

Mr. Wade: That is true.

The Chairman: You did not seem to zero in on the fact that if there were three people with a 10,000 hen quota, this would be a viable operation.

Mr. Wade: We made it a policy in our planning not to disrupt that managed production. We made it a policy, for instance, not to put a 75 per cent capital grant on the construction of dairy facilities, or even an additional grant over and above what is available in the rest of the province, for the simple reason that the Milk Marketing Board in New Brunswick is doing an excellent job of managing the milk supply presently. We did not want to disrupt that.

The Chairman: You cannot do that without buying into it, in any event?

Mr. Andrew: The point is that we did not finance the buying into it.

Mr. Wade: We did not finance the buying into it either in the form of quotas or in the form of an indirect quota subsidy, if you wish to call it that, by subsidizing a man's facilities or his cattle. This is a sensitive issue, Senator Hays.

The Chairman: I realize that.

Mr. Wade: We did not want to touch that.

The Chairman: I realize it is a sensitive issue, but what about the ones close to being viable? Potatoes are a good example. I think New Brunswick, by and large, does grow the best potatoes in Canada. I think New Brunswick farmers do that well and know what they are doing.

Another example would be pork. Down the road, within two years, you would have a tight pork marketing board. If you don't, you will use western feed to produce a surplus which we cannot live with. If you don't do it, Quebec will do it. Of course, everybody is mindful of that.

Mr. Andrew: Again, coming back to the province-wide agricultural agreement, and arising out of the Agricultural Resources Study which was done for the whole province of

[Traduction]

crois—le comté de Kent devrait songer très sérieusement à donner de l'expansion à un domaine où il réussit mieux que n'importe quel autre.

M. Wade: Absolument.

Le président: Je remarque aussi que vous ne faites rien là où il existe quelque chose de vraiment rentable. La production des œufs, par exemple, est rentable d'un bout à l'autre du Canada. Les producteurs d'œufs du Nouveau-Brunswick gagnent autant que ceux de l'Alberta. Les producteurs laitiers du Nouveau-Brunswick réussissent aussi bien que ceux de l'Alberta, de l'Ontario ou d'ailleurs, malgré l'existence de ces offices de commercialisations qui sont stricts. Ils travaillent et ils doivent respecter les quotas. La plupart des projets dont vous vous occupez vous mettent à la merci du marché canadien ou du marché mondial.

M. Wade: Effectivement.

Le président: Vous n'avez pas pensé, semble-t-il, qu'avec trois personnes et un quota de 10,000 poules, l'entreprise serait viable.

M. Wade: Notre planification repose sur le principe que nous ne voulons pas perturber cette production réglementée. Ainsi, nous avons adopté pour principe de ne pas subventionner à plus de 75 p. 100 la construction d'une laiterie ou même de ne pas verser de subvention en plus de ce qui existe dans le reste de la province, pour la bonne raison que l'Office de commercialisation du lait du Nouveau-Brunswick réussit parfaitement à réglementer l'offre. Nous n'avons rien voulu perturber.

Le président: De toute façon, c'est impossible sans acheter en passant par lui.

M. Andrew: Oui, mais nous n'avons pas financé ce type d'achat.

M. Wade: Nous n'avons financé ce type d'achat ni sous la forme de quotas ni sous la forme d'une subvention indirecte, si l'on peut parler ainsi, c'est-à-dire en subventionnant les installations d'un éleveur ou son cheptel. C'est une question délicate, sénateur Hayes.

Le président: Je comprends.

M. Wade: Nous ne voulions pas en parler.

Le président: Je comprends que ce soit une question délicate, mais parlons de ce qui sera bientôt rentable. Les pommes de terre en sont un bon exemple. Je crois que, dans l'ensemble, le Nouveau-Brunswick cultive effectivement les meilleures pommes de terre du Canada. Les fermiers du Nouveau-Brunswick font cela très bien et ils savent ce qu'ils font.

Un autre exemple serait le porc. Dans deux ans, vous devriez avoir un office de commercialisation du porc assez strict. Sinon, vous utiliserez des provendes venant de l'Ouest pour produire un surplus que nous ne pourrions pas absorber. Si vous ne le faites pas, le Québec le fera. Bien sûr, tout le monde en est conscient.

M. Andrew: Pour en revenir à l'accord provincial sur l'agriculture, nous avons cherché à déterminer, pour chaque produit, ce que pourrait faire le Nouveau-Brunswick dans le contexte

[Text]

New Brunswick at the same time as the *Kent County Can Be Saved!* report was done, we developed a provincial strategy in every commodity as to where we think New Brunswick can go in the context of Canadian and international markets where we have relative advantages and disadvantages. The Kent development strategy is a component of that, if you like.

One of the things you must live with when there is a regional agreement is that a farmer who is not in the Kent County Pilot Region often complains bitterly because he cannot take advantage of some of the opportunities the farmer in the Kent County Pilot Region has. So one has to develop a balanced program in the pilot area to try to concentrate on areas which are generally being neglected in the province or in the region. As far as possible, you should not create too much competition with the existing agricultural community in the province, generally. This makes the whole agricultural community in the province much more supportive to the kind of activity that goes on in the county.

Mr. Wade: For that reason, we have emphasized the whole area of cole crop development in the Kent region. We have certain advantages over the rest of the province.

The Chairman: Indeed, you have certain advantages over the rest of Canada.

Mr. Wade: That is true.

The Chairman: You used a few of them. You used Brussels sprouts—

Mr. Wade: And cauliflower.

The Chairman: And I suppose cauliflower. I don't know why you did not do the same with rabbits. Rabbits eat 70 per cent alfalfa. You can grow alfalfa better than anybody else if you put in a few dryers, can't you?

Mr. Wade: That is right.

The Chairman: So, instead of bringing all the feed from western Canada to feed a pig, when you can grow 80 per cent of it in New Brunswick, and you have a United States market with an animal that converts as well, I think that was an excellent choice. You know now that the man has to have 500 does or he is not going to make it work.

Mr. Wade: That is right.

Senator McGrand: I have two short questions. A few years ago the New Brunswick Netted Gem potato was a high quality potato. Many people now complain of the quality of the New Brunswick Netted Gem potato. They say the quality has fallen off. Is that so?

Mr. Watson: Quality in what respect?

Senator McGrand: Popularity at the table.

Mr. Andrew: I think there were two or three aspects to the Netted Gem potato. Canada is trying to produce a new variety of potato all the time. The Netted Gem is a long-season potato. Certainly, from some of the disease points of view, the Netted Gem potato is more subject to virus problems than other varieties. Certainly the results of tests would bear that

[Traduction]

des marchés canadiens et internationaux par rapport auxquels il existe des avantages et des inconvénients, et cette stratégie provinciale a été établie à la suite d'une étude sur les ressources agricoles réalisée à l'échelle de la province tout entière en même temps qu'était rédigé le rapport *Sauvons le comté de Kent*. La stratégie de mise en valeur du Kent s'y rattache donc.

Parmi les difficultés auxquelles il faut se plier quand il existe un accord régional, c'est de voir un fermier n'appartenant pas à la région pilote du comté de Kent se plaindre amèrement de ne pas pouvoir profiter des mêmes possibilités qu'un fermier qui en fait partie. Il faut donc établir un équilibre dans la région pilote en se concentrant sur les domaines généralement négligés dans la province ou dans cette région. Dans la mesure du possible, il faut s'abstenir de susciter une trop grande concurrence dans le milieu agricole de la province. Celui-ci est alors beaucoup plus favorable à ce qui se passe dans le comté.

M. Wade: C'est la raison pour laquelle nous avons mis l'accent sur la culture des choux dans la région de Kent. Nous avons certains avantages par rapport au reste de la province.

Le président: En fait, vous avez certains avantages par rapport au reste du Canada.

M. Wade: Effectivement.

Le président: Vous avez profité de certains d'entre eux. Vous avez tablé sur les choux de Bruxelles . . .

M. Wade: Et sur les choux-fleurs.

Le président: Et sur les choux-fleurs, je suppose. Je ne vois pas pourquoi vous n'avez pas fait la même chose pour les lapins. Les lapins consomment 70 p. 100 de luzerne. Vous pouvez cultiver la luzerne mieux que quiconque à condition d'avoir quelques installations de séchage, n'est-ce pas?

M. Wade: C'est vrai.

Le président: Au lieu de faire venir de l'Ouest du Canada toutes les provendes destinées aux porcs, vous pouviez en cultiver 80 p. 100 au Nouveau-Brunswick, d'autant plus que vous avez un débouché aux États-Unis et que cette bête donne aussi peu de déchets; j'estime que ce choix était excellent. Vous savez que l'éleveur doit avoir 500 femelles pour que cela marche.

M. Wade: Effectivement.

Le sénateur McGrand: J'ai deux brèves questions. Il y a quelques années la pomme de terre dite *Netted Gem* du Nouveau-Brunswick était considérée comme une pomme de terre de qualité. Beaucoup s'en plaignent actuellement et disent que la qualité a baissé. Est-ce vrai?

M. Watson: La qualité sous quel rapport?

Le sénateur McGrand: Sa popularité à table.

M. Andrew: Je crois qu'il y a deux ou trois aspects dont il faut tenir compte dans le cas de cette pomme de terre. Le Canada cherche constamment à produire de nouvelles variétés. Celle-ci a une longue saison de récolte. Il est indéniable que du point de vue de certaines maladies, la *Netted Gem* risque davantage d'être attaquée par les virus que d'autres variétés.

[Text]

out, but I do not think there is anything peculiar about the Netted Gem. There are other similar types of potatoes which have been tried in the shorter growth season which may well replace it. With time, better varieties come along and displace others.

The Chairman: During the slide display we saw clearing of land in Kent County. This land, I take it, was at one time in production and over time became abandoned. This is reclaimed land, is it not?

Mr. Wade: Yes, it is.

Senator Hastings: Mr. Chairman, I wish to thank the witnesses for their impressive presentation. I hope the tables they have provided will be included as an appendix to our proceedings this morning.

The Chairman: Yes, we will do that.

Senator Hastings: Can you tell me anything about net farm income or the improvement of general economic conditions in Kent County from 1976 to 1980?

Mr. Wade: We do have figures available on this group of 32 farms which we have followed on the Farm Planning Program. We have almost every farm in Kent County on the Farm Planning Program, and all the statistics come from there.

Mr. Andrew: The value of production increased by 50 per cent over a three-year period. That is dollar value of production. The net farm income is not up by as much as that. It is up, but not to that extent. I do have it, but I would have to search through my brief case to find it.

Senator Hastings: Just give me a ball-park figure.

Mr. Andrew: I think it is between 10 and 20 per cent. It is something like that.

Mr. Wade: It is important to note that the huge increase in the past five years in dollar income, gross income, has also been followed with an enormous increase in the cost of production. The Kent County situation is no different than anywhere else in Canada. Farmers were faced with a huge increase in cost of production, particularly in the areas of equipment, energy related input such as fertilizer, fuels, oils, and so forth. For instance, the cost of labour rose enormously.

So, the 50 per cent increase in dollar production gross income is not reflected whatsoever in the net income picture. Farmers have become more efficient in the past five years. That is important to note.

The Chairman: Is that from some of this exercise?

Mr. Wade: It is from—and I will say this in a purely humble way—inputs from people such as ourselves, through the farm management advisory service we provided, educational programs we carried out together with banks getting more seriously involved with farmers and farmers getting more seriously involved with the banks. It is a sophistication process

[Traduction]

Le résultat des tests le confirmerait certainement, mais je ne crois pas que la *Netted Gem* ait quoi que ce soit de particulier. Il existe d'autres variétés semblables de pommes de terre qu'on a essayées durant la saison plus courte et qui pourrait la remplacer. Avec le temps, de meilleures variétés surgissent et remplacent les autres.

Le président: Pendant la projection de diapositives, nous avons vu défricher la terre dans le comté de Kent. Je suppose qu'il s'agissait d'une terre ayant été cultivée mais qu'on avait abandonnée. C'est donc une terre reconquise, n'est-ce pas?

M. Wade: Oui.

Le sénateur Hastings: Je tiens à remercier les témoins de cet exposé impressionnant. J'espère que les tableaux qu'ils ont fournis seront annexés au compte rendu de la séance de ce matin.

Le président: Certainement.

Le sénateur Hastings: Pouvez-vous me parler du revenu agricole net ou de l'amélioration des conditions économiques générales dans le comté de Kent entre 1976 et 1980?

M. Wade: Nous n'avons pas de chiffres sur le groupe de 32 fermes qui ont suivi le programme de planification agricole. Presque toutes les fermes du comté de Kent ont adhéré à ce programme, et toutes les statistiques en proviennent.

M. Andrew: La valeur de la production a augmenté de 50 p. 100 en trois ans. C'est-à-dire la valeur en dollars. Le revenu agricole net a augmenté, mais pas dans la même proportion. J'ai le chiffre quelque part mais il faudrait que je le retrouve dans mon porte-documents.

Le sénateur Hastings: Donnez-moi simplement un chiffre approximatif.

M. Andrew: Je crois qu'il se situe entre 10 et 20 p. 100. C'est de cet ordre-là.

M. Wade: Il est important de noter que la hausse considérable du revenu brut intervenue au cours des cinq dernières années s'est accompagnée d'une augmentation énorme des coûts de production. La situation du comté de Kent ne diffère pas de celle qui existe partout ailleurs au Canada. Les fermiers ont dû faire face à une augmentation considérable du coût de production, en particulier dans le secteur de l'équipement et dans ceux qui sont très directement ou indirectement à l'énergie comme les engrais, les carburants, les huiles et ainsi de suite. Le coût de la main-d'œuvre, par exemple, a énormément augmenté.

C'est pourquoi les 50 p. 100 d'augmentation enregistrés par le revenu brut de la production ne se reflètent nullement dans le revenu net. Les fermiers ont amélioré leur rendement au cours des cinq dernières années. C'est un fait important.

Le président: Cela résulte-t-il de ce programme?

M. Wade: Je le dis très humblement, cela résulte de l'intervention de gens comme nous-mêmes grâce aux conseils que nous avons fournis sur la gestion agricole, grâce à nos campagnes d'information et grâce également au fait que les banques se sont intéressées davantage aux fermiers et vice versa. C'est un processus complexe qui s'est déroulé non pas uniquement

[Text]

which has taken place not just in Kent County but right across Canada. There is an overall interest on the part of Kent County producers to become more efficient—to produce that extra weight per cow; to increase their per acre production of tobacco and vegetables, especially potatoes.

The more one produces for the same amount of money, the better off one is down the road, because the price that the consumer will pay has a ceiling on it. We had an interesting discussion with the Canadian Bankers' Association in Fredericton last December at which they indicated that the agriculture industry is the most progressive industry in Canada. In terms of efficiency and growth in their management ability, agriculturalists, as a group, are the most progressive industrial group in Canada.

Mr. McLaughlin: To summarize, we start working with a farmer who has only his problems, and we end up with that farmer having the problems of the whole industry.

Senator Sherwood: Mr. Chairman, the subcommittee, when it visited the Kent County area, was very impressed with the input, the leadership, the dedication of the New Brunswick departmental people, and the same leadership and dedication have been very much evident here this morning in the presentations of our witnesses. As we were considering our report on Kent County, the question came up as to what would happen to the agricultural industry in New Brunswick were these people somehow syphoned off from the provincial Department of Agriculture and Rural Development, especially given the fact that there is not all that much in the way of a firm organization to deal with at the producer end. It is a matter of dealing largely with individuals, which these fellows have learned to do so very well. That question came up, and it might be a question in the minds of some members of the committee today. Do you have any comment to make on that, Mr. Andrew?

Mr. Andrew: I made the comment in my opening remarks that one of the reasons this program has worked is the unique combination of technical and animation skills which these three gentlemen sitting on my right have. One of the interesting things that they have done is to make everyone else aware of what is going on.

While it would be a very major loss to Kent County if we did not have these three gentlemen working there, it is very unlikely, given their level of competence and ambition, that they would be content to stay in Kent County for the rest of their lives. They will no doubt move on. However, what they leave behind is a much better organized, a much better prepared, a much better trained agricultural community in Kent County.

There has been some considerable turnover regarding some of the people working with them in this project. More people have come in and have worked with the farmers in Kent County, and their colleagues know what is going on. Hopefully, we can replace them, if the need arises, with someone else. It will take their replacements some time to reach the level of

[Traduction]

dans le comté de Kent mais également d'un bout à l'autre du Canada. Dans l'ensemble, les agriculteurs du comté de Kent sont soucieux d'améliorer leur rendement en accroissant la production de lait par tête de bétail et en augmentant la quantité de tabac et de légumes, les pommes de terre particulièrement, récoltée à l'acre.

Plus la récolte est abondante pour le même prix de revient, meilleure est la situation de l'agriculteur car le prix de vente à la consommation est plafonné. En décembre dernier, nous avons eu un entretien fort intéressant avec les représentants de l'Association canadienne des banquiers réunis à Frédéricion. En effet, ils nous ont dit que l'agriculture était l'industrie la plus florissante au Canada. Les agriculteurs, grâce à leur talent de gestionnaire, sont au premier rang pour ce qui est de la rentabilité et de la croissance industrielle au Canada.

M. McLaughlin: Autrement dit, on ne peut pas se limiter aux problèmes individuels d'un agriculteur car les problèmes de l'ensemble de l'industrie l'atteignent tout autant.

Le sénateur Sherwood: Monsieur le président, quand les membres du sous-comité se sont rendus dans le comté de Kent, ils ont trouvé très édifiant la participation, le leadership et le dévouement des fonctionnaires du ministère de l'agriculture du Nouveau-Brunswick. En écoutant nos témoins, ce matin, nous retrouvons le même leadership et le même dévouement. Quand nous préparions notre rapport sur notre visite dans le comté de Kent, nous nous sommes demandés ce qu'il adviendrait de l'agriculture au Nouveau-Brunswick si ces gens très dévoués étaient écartés du ministère provincial de l'agriculture et du développement rural. Nous étions d'autant plus inquiets qu'il n'existe pas de structure très solide pour veiller aux intérêts de producteurs car en fait, les rapports entre les agriculteurs et les fonctionnaires du ministère sont individuels même si ces derniers font un travail impeccable. La même question que nous nous posions alors est peut-être aujourd'hui encore présente à l'esprit des membres du Comité. M. Andrew, avez-vous des remarques à faire à ce propos?

M. Andrew: J'ai dit, tout à l'heure, qu'une des causes qui contribue au succès de ce programme tient à l'heureux mariage des qualités humaines et techniques que les trois messieurs qui sont assis à ma droite peuvent offrir. Fait remarquable, ils ont réussi à renseigner abondamment tous les intéressés.

Si ces trois messieurs devaient nous quitter, le comté de Kent subirait une perte énorme. Étant donné leurs qualifications et leurs ambitions de carrière, on ne peut cependant pas s'attendre à ce qu'ils se contentent de rester dans le comté de Kent indéfiniment. Nul doute qu'un jour ou l'autre ils voleront vers d'autres horizons. Quoi qu'il en soit, ils laisseront derrière eux dans le comté de Kent, un groupe d'agriculteurs beaucoup mieux organisés, beaucoup mieux préparés et beaucoup mieux formés.

Tout au long du déroulement du projet, l'équipe de soutien travaillant avec eux s'est considérablement renouvelée. C'est ainsi que beaucoup de gens ont eu l'occasion de travailler avec les agriculteurs du comté de Kent si bien que nous pouvons compter sur une équipe bien renseignée au sein de laquelle nous pourrions recruter, le cas échéant, des sujets capables de

[Text]

these three, but we do have a lot of excellent young agricultur-
alists working in New Brunswick, and they are not only in
Kent County.

Senator Thompson: Do you have a regional organization of
farmers?

The Chairman: Do you have some type of advisory board?

Mr. Wade: We do not have one regional group which speaks
for all of the farmers in Kent County. We do, however, have
local community groups with whom we consult, and those
community groups are located in such a way throughout the
county that we cover everyone.

In response to Senator Sherwood's comment, I can only say
that we are something like the three musketeers. We have a
fourth musketeer, Denis Loisier, who is sitting at the back of
the room. Denis was added to our committee in 1979 to
represent the interests of DREE. He is our feed straight into
DREE in Fredericton.

Senator Anderson: If there were no one helping the farmers
of Kent County from now on, would some of them survive and
go on?

Mr. McLaughlin: While a lot would survive, there would no
doubt be some who would not.

Mr. Wade: There would be survivors and there would be
some who would leave the industry if we did not continue the
growth that is going on now. Some of the individuals we are
working with now are just getting to the point where they can
see the light at the end of the tunnel. We are just getting to the
point where agricultural producers in Kent County are able to
compete in the mainstream of agriculture in New Brunswick.
We are almost there. What we need is another three or five
years to get the job done.

Senator Thompson: How many French-speaking agronomes
are there in Kent County? Two are represented on your
committee. The percentage of French-speaking people in that
area is about 90 per cent.

M. Wade: La réponse à la question est que les agronomes
sur place sont tous les deux bilingues. Oui, notre clientèle est à
peu près à quatre-vingt pourcent d'expression française.

Senator Thompson: Are there enough francophone
agronomes coming up to maintain an acceptable ratio?

Mr. Andrew: I see the director of our Extension Service
sitting by the wall.

Is it 30 per cent of your staff whose first language is
French?

**Mr. P. Schousboe (Director, Extension Service, Depart-
ment of Agriculture and Rural Development, Province of New
Brunswick):** Yes, I think it is about that.

Mr. Andrew: That is for the province as a whole. So, we
have a fairly high proportion of first-language Francophones
in the Extension Service.

[Traduction]

les relayer. Ces éventuelles recrues mettront du temps à attein-
dre le brio de ces trois as. Mais l'équipe qui travaille actuelle-
ment au Nouveau-Brunswick est excellente, dans le comté de
Kent comme ailleurs.

Le sénateur Thompson: Les agriculteurs sont-ils regroupés
en association à l'échelle de la région?

Le président: Existe-t-il un conseil consultatif quelconque?

M. Wade: Il n'existe pas d'association régionale d'agricul-
teurs comme telle dans le Comté de Kent. Néanmoins, il existe
effectivement des groupes communautaires locaux, que nous
consultons, et ces derniers sont répartis de telle sorte à travers
le Comté que notre action rejoint tout le monde.

Sénateur Sherwood, nous sommes en quelque sorte trois
mousquetaires qui peuvent compter sur un quatrième compa-
gnon, en la personne de Denis Losier qui est ici ce matin.
Denis s'est joint à notre Comité en 1979 à titre de représentant
du MEER. Il nous permet d'avoir un contact direct avec le
bureau du MEER à Frédéricton.

Le sénateur Anderson: Si, du jour au lendemain, l'aide que
l'on donne aux agriculteurs du Comté de Kent se tarissait, ces
derniers pourraient-ils survivre?

M. McLaughlin: Beaucoup pourraient se maintenir à flot
mais il est indéniable que certains n'y parviendraient pas.

M. Wade: Il y en a qui s'en tireraient mais d'autres seraient
forcés de quitter l'industrie si la croissance actuelle ne se
maintenait pas. Certains agriculteurs avec qui nous travaillons
actuellement commencent tout juste à s'en sortir. En effet,
dans le comté de Kent, les producteurs sont sur le point de
pouvoir relever le défi de la concurrence sur le marché agricole
du Nouveau-Brunswick. Nous pourrions très bientôt crier vic-
toire car d'ici trois ou cinq ans nous aurons réussi.

Le sénateur Thompson: Combien y a-t-il d'agronomes fran-
cophones dans le comté de Kent? Votre comité en compte
deux. La population est à 90 p. 100 francophone là-bas.

Mr. Wade: The agronomes we have on site are both bilin-
gual. You are right, our clients are about 90 per cent
French-speaking.

Le sénateur Thompson: Y a-t-il assez d'agronomes franco-
phones dans les rangs pour que la proportion actuelle soit
maintenue?

M. Andrew: Le directeur du Service de l'extension est ici
présent.

Trente pour cent de votre personnel est de langue maternelle
française, n'est-ce pas?

**M. P. Schousboe (directeur, Service de l'extension, minis-
tère de l'Agriculture et du Développement rural, province du
Nouveau-Brunswick):** En effet, c'est environ cela.

M. Andrew: Oui, c'est vrai pour l'ensemble de la province.
Au Service de l'extension, la proportion des fonctionnaires de
langue maternelle française est relativement élevée.

[Text]

Mr. Wade: I think the senator's question went a little further than that. As I understand it, he is wondering whether there is a sufficient number of people coming up trained in the French language.

Senator Thompson: Yes.

Mr. Schousboe: We were experiencing a problem in recruiting Francophone agriculturalists a few years ago, but the situation has improved substantially in the last three or four years. Right now, we have good strength in this area.

Mr. Andrew: We are in fact implementing a French language agriculture training program at the technology level in the province this fall.

Senator Thompson: What about your training centre at Grand Falls?

Mr. Andrew: That is what I am referring to.

Senator Fournier (Restigouche-Gloucester): Mr. Chairman, when we visited Kent County in 1972 I recall the committee, under Senator Michaud, was depressed with the situation, and of course we were very happy when the Senate appointed an Agriculture Committee in 1972. If nothing had been done, I am wondering whether the Kent County situation would have improved as it has. I recall at that time we were only able to locate one French-language student in agriculture and that was at the University of Laval, and after two years that had been increased to 24 students. I am very glad that there has been such an improvement, not only in the educational field but also in the technical field. I do not think we should lose sight of that. We should continue the work because changes have taken place, and from the performance we have had from our witnesses this morning, it is clear that they are going to achieve success. If we were to drop things at this stage we might find ourselves in the situation in 10 years that we were in some years ago. That is about the only comment I have to make at this time.

This is really a tribute to Senator Michaud who worked so hard on this project. When we organized the committee we had senators from the west and from the east. We wanted to emphasize something in the east because agriculture in Canada differs so much as between east and west. So we had to agree that some pilot plan should be organized for Kent County, because it was really depressed. I am very proud of the work that the Senate committee has done, and also of the co-operation of the Province of New Brunswick with the federal government. I think the federal government should continue to invest some money to help the Province of New Brunswick increase agriculture, not only in one section but throughout the province.

The Chairman: Thank you, senator. I think what you have said reflects the thinking of all the members of the committee. I personally thought at the time that it was going to be a very difficult task. Like Senator Sherwood, I am really impressed with what has happened. We have to thank these people who are with us this morning for a great deal of effort in bringing about its success.

[Traduction]

M. Wade: Si je ne m'abuse, la question du sénateur allait encore plus loin. Il se demandait si, dans les rangs, il y avait assez de personnel capable de travailler en français.

Le sénateur Thompson: C'est bien ce que je voulais savoir.

M. Schousboe: Il y a quelques années, nous avions du mal à recruter des agronomes francophones mais depuis trois ou quatre ans la situation s'est passablement améliorée. Pour l'instant, nous avons de très bons éléments de ce côté-là.

M. Andrew: Cet automne, nous mettrons en œuvre, à l'échelle de la province, un programme de formation agricole qui offrira des cours sur la technologie, en langue française.

Le sénateur Thompson: Qu'en est-il de votre centre de formation situé à Grand Falls?

M. Andrew: Ce programme sera offert là-bas précisément.

Le sénateur Fournier (Restigouche-Gloucester): Monsieur le président, quand le Comité, présidé par le sénateur Michaud, s'est rendu dans le comté de Kent en 1972, la situation était déplorable et c'est pourquoi nous avons accueilli avec enthousiasme la formation d'un comité sénatorial de l'agriculture cette même année-là. À défaut de cela, je me demande si le comté de Kent jouirait d'une situation aussi envieuse aujourd'hui. À cette époque-là, il n'y avait qu'un seul étudiant francophone en agronomie, et de surcroît il faisait ses études à l'Université Laval. Deux ans plus tard, il y en avait 24. Je suis ravi de constater qu'il y a eu une telle amélioration non seulement du côté de la formation théorique mais également du côté de la formation technique. Gardons-nous bien d'oublier cela. Les améliorations obtenues doivent guider notre travail et il suffit d'entendre les témoins ici présents ce matin pour conclure que leurs efforts seront indéniablement couronnés de succès. Si nous renonçons maintenant à poursuivre nos efforts, il se pourrait fort bien que dans dix ans nous ayons régressé au point où nous en étions il y a quelques années. C'est tout ce que je tiens à dire pour l'instant.

Je tenais, à vrai dire, à rendre hommage au sénateur Michaud qui a travaillé d'arrache-pied à la réalisation de ce projet. Quand le comité a été formé, des sénateurs de l'Ouest et de l'Est y siégeaient. Nous voulions cependant accorder une attention toute particulière à l'Est car l'agriculture au Canada varie beaucoup d'un bout à l'autre du pays. Un projet pilote s'imposait pour le comté de Kent car la situation là-bas était véritablement déplorable. Je suis très fier du travail qu'a accompli le comité du Sénat et de la collaboration qu'il y a eue entre le gouvernement du Nouveau-Brunswick et le gouvernement fédéral. Je pense que le gouvernement fédéral devrait poursuivre ses investissements pour aider l'amélioration de l'agriculture au Nouveau-Brunswick non seulement dans un secteur précis mais dans toute la province.

Le président: Merci, sénateur. Je pense que vos paroles reflètent la pensée de tous les membres du Comité. Pour ma part, quand le projet a été lancé, je prévoyais une tâche ardue. Tout comme le sénateur Sherwood, les résultats obtenus m'impressionnent beaucoup. Tous ces gens qui sont parmi nous ce matin méritent notre gratitude pour un effort considérable qui a été couronné de succès.

[Text]

I think we have now shaken this tree pretty well, and if there are no further questions I would remind honourable senators that we meet again at 2 o'clock when we will have before us the Minister of Regional Economic Expansion, and then at 3.15 we will have the Minister of Agriculture. Needless to say, our witnesses this morning are welcome to be present at the meeting this afternoon, if they wish to come along.

The committee adjourned until 2 p.m.

The committee resumed at 2 p.m.

The Chairman: Honourable senators, we are fortunate this afternoon to have with us the Minister of Regional Economic Expansion. The minister will introduce his staff and then make an opening statement, following which we will have the usual question period.

We appreciate your appearing here this afternoon, Mr. Minister.

Hon. Pierre De Bané, Minister of Regional Economic Expansion: Thank you, Mr. Chairman. I have the honour to be accompanied by three people: Mr. Chiasson, Director General for the Department of Regional Economic Expansion for the Province of New Brunswick; Mr. Denis Losier, Development Officer, Development and Analysis Division in Fredericton, who is the co-president of the agreement for the County of Kent; and last, but not least, Mr. Robert Archer, Senior Liaison Officer here at headquarters in the department in Hull.

C'est avec plaisir, monsieur le président, que j'ai accepté l'invitation de comparaître devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, pour vous entretenir du rôle du ministère dans la région du comté de Kent au Nouveau-Brunswick. Je profite de l'occasion pour souligner l'influence qu'a exercée feu le sénateur Hervé Michaud, sur le renouveau de l'agriculture de sa région.

Dans l'étude intitulée «Sauvons le comté de Kent», votre comité avait recensé, en 1976, les possibilités de développement agricole et avait recommandé, entre autres, un plus grand engagement de la part des gouvernements fédéral et provincial au développement agricole à long terme de ce comté.

C'est grâce à l'entente fédérale-provinciale de la région de Kent qu'on a pu relever ce défi, en affectant des sommes importantes à l'appui d'initiatives de développement agricole. Le budget total de l'entente de la région de Kent, conclue entre le MEER et la province du Nouveau-Brunswick, est de 7.75 millions de dollars. A la fin mars dernier, deux millions de dollars avaient été consacrés à l'agriculture. Lorsque l'entente se terminera en mars 1981, plus de 2.5 millions de dollars auront été investis dans ce secteur, soit 33.5 p. 100 des fonds de l'entente.

Un comité de planification agricole représentant le ministère de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick, la Société d'aménagement régional et le MEER s'est chargé d'établir le programme de développement agricole. Après avoir consulté les cultivateurs, le comité a établi une stratégie agricole axée sur la formation d'exploitants agricoles, les expériences au niveau des récoltes, le drainage, l'irrigation, la conservation des sols,

[Traduction]

La question a été, je pense, bien fouillée et s'il n'y a pas d'autres questions, je me permettrai de rappeler aux honorables sénateurs que la séance reprendra à 14 h 00. Nous accueillerons alors le ministre de l'Expansion économique régionale et à 15 h 15, le ministre de l'Agriculture comparaitra. Ai-je besoin de préciser que nos témoins de ce matin sont les bienvenus à la séance de cet après-midi, s'ils désirent y assister.

La séance est levée jusqu'à 14 h 00.

Le comité reprend ses travaux à 14h.

Le président: Messieurs les sénateurs, nous avons le plaisir d'accueillir cet après-midi le ministre de l'Expansion économique régionale. Le ministre présentera ses collaborateurs et il fera ensuite une déclaration après laquelle nous poserons des questions.

Monsieur le ministre, bienvenue.

L'honorable Pierre De Bané (ministre de l'Expansion économique régionale): Merci, monsieur le président. M. Chiasson, directeur général, Nouveau-Brunswick, ministère de l'Expansion économique régionale; M. Denis Losier, agent de développement, division de l'analyse et du développement à Fredericton, qui co-préside la mise en œuvre de l'entente du comté de Kent et, le dernier mais non pas le moindre, M. Robert Archer, agent de liaison principal ici au siège social du Ministère à Hull.

Mr. Chairman, I was pleased to accept your invitation to appear before the Senate Standing Committee on Agriculture to speak on the role of the department in Kent County, New Brunswick. I take the opportunity to pay tribute to the influence Senator Hervé Michaud, now deceased, has had on the improvement of agriculture in his region.

In its study called "Kent County Can Be Saved", your Committee examined in 1976 the various possibilities for agricultural development and recommended, among other things, an increased commitment on the part of both federal and provincial governments to the long term agricultural development in that region.

Through Kent County federal-provincial agreement, the problem has been tackled because large sums were spent to help agricultural development projects. The total budget for Kent County agreement signed by DREE and the province of New Brunswick was 7.75 million dollars. At the end of March 1980, two million dollars had been spent on agriculture. When the agreement is over at the end of March 1981, more than 2.5 million dollars will have been spent in that area or 33.5% of the total budget for the agreement.

A Committee on agricultural planning, representing the New Brunswick Department of Agriculture, the Regional Development Bureau and DREE, has prepared an agricultural development program. After consultations with farmers, the Committee has come up with an agricultural strategy based on training producers, experimental harvesting, drainage, irrigation, soil conservation, storage, marketing and merchandising.

[Text]

l'entreposage, les études de marché et le développement des marchés.

This activity produced very positive results in the spheres of land management, fertilization and drainage. Thus far 6,000 acres of land have been improved, nearly a million feet of pipe have been laid, and storage capacity has been increased by 400 tons to 8,000 tons. It is expected that ventilated and refrigerated storage capacity will be increased even further.

Technical assistance provided under the subsidiary agreement has enabled advisers and technicians to visit farmers and show them how to improve farming techniques. Research and demonstration programs have complemented the technical assistance program.

Through the Kent region agreement, incentives were provided for raising pigs and cattle, developing forage and cereal crops, growing tobacco and setting up a 200-acre blueberry farm.

In short, I am able to say that the agreement for the Kent region has contributed in a very visible way to the regeneration of agriculture in an area where it was disappearing. No doubt the results obtained are due to the co-ordination and co-operation between the federal and provincial departments and agencies concerned with the agricultural development of the Kent region. Moreover, the activity of the federal and provincial departments concerned has increased greatly in the county. Now that the decline in agriculture has been reversed, further encouragement should certainly be provided to sustain this fresh start.

L'entente auxiliaire de la région de Kent prendra fin le 31 mars 1981. Avant de considérer son renouvellement, il sera important de connaître les opinions de la population, des représentants élus, des agriculteurs, bien sûr, et de votre comité, puisque je suis certain que cette question là est une des principales questions à laquelle vous aimeriez adresser vos réflexions.

A cet effet, je suis prêt à recevoir les suggestions et recommandations des groupes ou associations représentatives de la population et des agriculteurs.

Mr. Chairman, that completes my opening statement. I have had to restrain myself from making a longer speech, I might say, but I would be happy to answer your questions and those of your colleagues.

The Chairman: Thank you, Mr. Minister. Possibly some of your assistants would care to make statements now.

Hon. Mr. De Bané: Mr. Chiasson, the Director General, would like to, Mr. Chairman.

Mr. Gilles Chiasson, Director General, Department of Regional Economic Expansion, Province of New Brunswick: Mr. Chairman, Mr. Minister, honourable senators, there is not much I wish to add except to point out what I am sure all of you know, namely, that Kent County has a high level of unemployment indeed, I believe the highest level in New Brunswick.

[Traduction]

La mise en œuvre de ce programme a abouti à des résultats probants dans le domaine de la gestion des sols, de la fertilisation et du drainage. Jusqu'ici 6,000 acres ont été améliorées, près d'un million de pieds de tuyau ont été installés et la capacité des installations d'entreposage a été portée de 400 à 8,000 tonnes. On prévoit que la capacité des installations d'entreposage aérées et frigorifiées augmentera encore davantage.

L'aide technique fournie dans le cadre de l'entente auxiliaire a permis à conseillers et techniciens de se rendre chez les agriculteurs pour leur enseigner comment améliorer leurs techniques agricoles. Des programmes de recherche et des démonstrations sont venus étayer le programme d'aide technique.

Grâce à l'accord de la région de Kent, on a pu fournir des encouragements pour l'élevage des porcins et des bovins; on a pu implanter la culture du fourrage et des céréales, de même que celle du tabac et une ferme de 200 acres se consacre désormais à la culture des bleuets.

En résumé, l'entente de la région de Kent est au premier plan des mesures d'aide au renouveau agricole d'un territoire où l'agriculture était en voie de disparaître. Il est indéniable que les résultats obtenus n'auraient pas été possibles sans la coordination des efforts et la coopération entre les ministères et organismes fédéraux et provinciaux s'occupant de l'expansion agricole dans la région de Kent. En outre, l'activité des ministères fédéraux et provinciaux intéressés s'est accrue considérablement dans le comté. Maintenant que l'agriculture n'est plus en voie de disparition, il faut poursuivre les encouragements pour maintenir l'élan qu'elle a subi.

The Kent region subsidiary agreement will end on march 31st 1981. Before considering renewing it, it will be vital to consult with the public, its representatives, farmers themselves and, of course, your Committee since I am sure that this is one of the main issues which you would like to examine.

To this end, I will appreciate receiving suggestions and recommendations from groups or organizations representing both the public and the producers.

Monsieur le président, ce sont là les remarques que je tenais à faire. Je me suis bien gardé de me lancer dans un discours interminable et je suis tout disposé à répondre à vos questions et à celles de vos collègues.

Le président: Merci, monsieur le ministre. Y a-t-il un de vos collaborateurs qui voudraient dire quelques mots maintenant.

L'honorable M. de Bané: M. Chiasson, le directeur général, a quelques remarques à faire.

M. Gilles Chiasson (directeur général, ministère de l'Expansion économique régionale, province du Nouveau-Brunswick): Monsieur le président, monsieur le ministre, honorables sénateurs, je serai bref mais je tiens à signaler que, comme vous le savez sûrement, le taux de chômage dans le comté de Kent est plus élevé que partout ailleurs au Nouveau-Brunswick.

[Text]

The Kent agreement, which was extended a few years ago as stated, narrowed down the activities but intensified the activity in the sector of agriculture. That was over and above other sectors which had received some attention, such as Christmas trees and infrastructure and tourism and some support of the fisheries industry.

It appears now that the most promising sector is agriculture. As was pointed out this morning, Kent County was at one point in time highly involved in agriculture, but then it went backwards; we now believe that the reversal has begun.

It is now a matter of considering whether or not a special agreement is necessary which would be over and above the existing agriculture agreement with the Province of New Brunswick. That is the matter which is under consideration and for discussion. Thank you.

Hon. Mr. De Bané: Thank you, Mr. Chiasson.

The Chairman: Are there any questions that honourable senators would care to direct to the minister?

Senator Thompson: May I ask the minister what he or his department consider is the state of agricultural development in Kent County at the moment?

Hon. Mr. De Bané: Being a new minister, not being very familiar with that part of our country, I would invite Mr. Chiasson or his principal assistant for that region to answer that question in more detail. As a new minister I can say that I have been told that the Senate committee is definitely right when it says that agriculture is perhaps the best potential for that region. My assistants may care to develop that assessment.

As Minister of DREE, however, I am quite concerned when I look at the figures of unemployment, of per capita income and of the participation rate of that small section of the province, because they are truly distressing. If one takes stock of the fact that many of the people living in that region work in the Moncton area, then, if you subtract the revenue earned outside the region, the per capita income is still lower when we look only to those who earn their living in that region.

Personally, and I have said this publicly already, during the time that I am the Minister of DREE, so long as the budget of that department is not increased substantially, I should, during my tenure, like to concentrate the limited resources of the department on those areas in all provinces of Canada which are the poorest.

For instance, to speak of the Province of Quebec, with which I am most familiar at the moment, DREE is active in all parts of that province, but perhaps we should be concentrating our limited resources in those sections of the province which are the poorest rather than, as we are doing today, in Montreal. The same thing would apply to the other provinces. Instead of being everywhere in Canada, we should concentrate on the poorest sections. I think we should go to those areas of Canada which are the neediest, and obviously Kent County is one of them.

[Traduction]

L'entente du comté de Kent, dont le prolongement remonte à il y a quelques années, réduisait l'éventail des activités mais elle prévoyait l'intensification des efforts dans le secteur agricole. En effet, dès lors, l'agriculture devait recevoir une attention particulière tout comme d'autres secteurs, comme l'exploitation des sapins de Noël, l'infrastructure, le tourisme et l'industrie des pêcheries en avaient reçu auparavant.

Il semble désormais que, l'agriculture soit le secteur de l'avenir. Comme on l'a dit ce matin, l'agriculture, qui était autrefois très florissante dans le comté de Kent, a périclité mais nous pensons que la relance agricole a déjà commencé.

On se demande actuellement si une entente spéciale s'impose en plus de l'entente agricole qui existe actuellement avec la province du Nouveau-Brunswick. Cette considération fait actuellement l'objet de discussions. Merci.

L'honorable M. De Bané: Merci monsieur Chiasson.

Le président: Messieurs les sénateurs ont-ils des questions à poser au ministre?

Le sénateur Thompson: Le ministre pourrait-il nous dire comment lui-même et son ministère perçoivent la situation de l'expansion agricole dans le comté de Kent actuellement?

L'honorable M. De Bané: Je ne suis ministre que depuis tout récemment et je ne connais pas très bien cette région du pays. Je demanderai à M. Chiasson ou à son adjoint principal pour la région de répondre à cette question en détail. Quand je suis entré en fonction, on m'a dit que le comité sénatorial avait tout à fait raison de croire que l'agriculture représentait peut-être le meilleur potentiel pour cette région. Mes collaborateurs vous donneront plus de précisions.

A titre de ministre de l'Expansion économique régionale, je m'inquiète néanmoins quand je constate que le taux de chômage là-bas est très élevé, et que le revenu par habitant comme le taux de participation de cette petite région de la province sont particulièrement bas. Considérant que beaucoup des habitants travaillent dans la région de Moncton, touchant donc des revenus en dehors du comté de Kent, le revenu des habitants travaillant dans le comté est encore moins élevé que ne l'indiquent les statistiques.

Pour ma part, comme je l'ai déjà dit en public, je compte bien, durant mon mandat de ministre de l'Expansion économique régionale, concentrer l'utilisation des ressources limitées du ministère dans les régions les plus pauvres à moins que le budget du ministère ne soit considérablement augmenté.

Par exemple, dans la province de Québec, celle que je connais le mieux pour l'instant, le ministère de l'Expansion économique régionale agit dans toutes les régions de la province mais nous devrions peut-être concentrer nos ressources limitées dans les régions les plus démunies plutôt que de nous occuper, comme c'est le cas, de Montréal. Il en va de même des autres provinces. Plutôt que d'être omniprésents au Canada, nous devrions nous occuper avant tout des régions les plus pauvres et le comté de Kent en est une.

[Text]

With respect to agriculture, I am told by my officials that the committee is quite correct in stating that the best potential for Kent County is agriculture.

Perhaps Mr. Losier or Mr. Chiasson would care to add their comments to what I have said.

M. Denis Losier (officier de développement, Division du développement et des analyses, Fredericton, ministère de l'Expansion économique régionale): Je crois que la participation du comté de Kent a permis d'éliminer les contraintes touchant la recherche, la superficie des terres en culture, la production et également a réglé certains problèmes a niveau de l'entreposage et des marchés.

Tous les problèmes n'ont pas été réglés, c'est sûr, mais je crois que l'intervention dans ces domaines permettra maintenant aux cultivateurs de voler de leurs propres ailes et de mieux s'adapter aux nouveaux développements de l'agriculture.

Senator Thompson: From what you have said, if you move out of this situation, do you think that the farmers will be in a position to go ahead on their own wings? There are a number of projects which, it seems to me, unless there is continued help for the farmers, will still be in the sort of situation that the minister has so dramatically described.

Mr. Losier: I think some of the constraints to development have been eliminated, or are on the way to being eliminated. Some farmers would succeed without receiving more help, but others would not. I think it is the same for the rest of the province. Surely if we put in more money, they will benefit in all the areas that we have mentioned. The agreement helps in solving a lot of the problems that I have mentioned, such as research, production storage and market development.

The Chairman: Mr. Minister, I understood from your opening statement that the policy of your department will be to continue these ongoing projects in much the same manner as has been done in the past.

Hon. Mr. De Bané: Yes. At the moment we have two agricultural programs for Kent County: the special agreement signed for that county, plus the Canada-New Brunswick agreement on agriculture which applies to the whole of the province, including, of course, Kent County. In the next year, before the termination of the special agreement for Kent County, we will have to decide whether we should have both agreements applying to that region, and what is the best vehicle to carry the programs. There is no doubt in my mind that those programs should be pursued. I believe you have the figures showing the improvement in both cattle and acreage. As to the vehicle, that is still an open question.

Senator Riley: I should like to ask the minister and his officials whether any interest has been generated in DREE in the coal field in Kent County. This is apart from agriculture.

Mr. Chiasson: That is a difficult question. It is one that is addressed more to the province than to us. To my knowledge, I do not think we have, under the Kent agreement, involvement

[Traduction]

Pour ce qui est de l'agriculture, mes collaborateurs me disent que le comité a tout à fait raison de croire que c'est la planche de salut du comté de Kent.

M. Losier ou M. Chiasson ont peut-être des remarques à faire là-dessus.

Mr. Denis Losier (Development Officer, Development and Analysis Division, Department of Regional Economic Expansion, Fredericton): I believe that participation in Kent County has allowed to eliminate constraints with respect to research, acreage production and also solved some problems with respect to storage and markets.

All problems are far from being solved, of course, but I believe that our presence in those areas will enable farmers to go ahead on their own wings and to better adapt to new developments in agriculture.

Le sénateur Thompson: Si toute intervention était stoppée, pensez-vous que les agriculteurs pourraient voler de leurs propres ailes? Le succès de bon nombre de projets serait compromis, comme l'a laissé entrevoir le ministre, si on ne continuait pas d'aider les agriculteurs, n'est-ce pas?

M. Losier: Je pense que certaines entraves à l'expansion ont été supprimées ou sont en voie de l'être. Certains agriculteurs pourraient très bien s'en tirer sans aide mais d'autres ne le pourraient pas. Je pense qu'il en va de même du reste de la province. Il est entendu que si on engageait des sommes plus considérables, tous les domaines dont nous avons parlé en profiteraient. L'entente permet de résoudre beaucoup des problèmes auxquels j'ai fait allusion, la recherche, la production, l'entreposage et les marchés, par exemple.

Le président: Monsieur le ministre, vous disiez dans vos remarques préliminaires que le Ministère entend poursuivre les projets en cours sans trop de modifications, n'est-ce pas?

L'honorable M. De Bané: En effet. Pour l'instant, il y a deux programmes agricoles dans le Comté de Kent: l'entente spéciale signée pour le Comté lui-même et la nouvelle entente Canada-Nouveau-Brunswick pour l'agriculture qui touche toute la province, y compris bien sûr le Comté de Kent. L'année prochaine, avant l'échéance de l'entente spéciale pour le Comté de Kent, nous devons décider si deux ententes s'imposent pour la région et quel est le meilleur moyen de mettre les programmes en œuvre. Il est indéniable à mon avis que ces programmes doivent être poursuivis et vous pouvez consulter les statistiques sur les progrès réalisés en élevage et en culture. Nous ne savons cependant pas encore quel est le meilleur moyen de mettre ces programmes en œuvre.

Le sénateur Riley: Le ministre et ses collaborateurs peuvent-ils me dire si le MEER s'intéresse aux gisements de charbon qui se trouvent dans le Comté de Kent. Je sais que cela n'a rien à voir avec l'agriculture.

M. Chiasson: C'est difficile à dire. C'est plutôt du ressort de la province. A ma connaissance, il n'est pas question de ces gisements dans l'entente du Comté de Kent. En vertu d'une

[Text]

in coal in any way, shape or form. Under the mineral subagreement there has been some work done in identifying the deposits and the various minerals. In that regard the Kent County coal fields have been the subject of some DREE activity. At present I do not know that there is any particular indication of what use will be made of that coal field.

Senator Sherwood: Mr. Chairman, I was wondering if the minister could indicate whether the Kent County subagreement will be renewed for another year.

Hon. Mr. De Bané: As I said before, while it is crystal clear in my mind that we should be actively involved in that county, the aspect on which I would need your opinion is whether we should again tackle that problem through a special agreement or through the other sectoral agreements that we have with the provincial Government of New Brunswick. As you know, at the moment two agricultural agreements apply to Kent County: the special one tailored for that county; and the other one which applies to the whole of the province. Already the officials of the department have started actively consulting with the different groups interested, to obtain their point of view. From a management aspect, I personally think that two management committees, one on top of the other, may not be the most efficient way of handling the matter, if we have limited resources to deal with the same question. I should like to have your opinion on that.

Senator Sherwood: Again, I was quite interested in the minister's opening remarks, where he mentioned that the decline in agriculture in the Kent region had been reversed. On page 3 he said:

... further encouragement should certainly be provided to sustain this fresh start.

I agree with that point of view. From that statement I took it that perhaps the minister could indicate that the subagreement might be renewed for another year—or, in fact, would be renewed.

Hon. Mr. De Bané: What I would like to say, without any equivocation, is that the different economic indicators that I have seen for that county lead me to think it my duty even to intensify our financial help for that region. What I still do not understand, and where I have asked the department to consult very actively, is whether we should tackle the problem of that region through two different agreements: a special one, the one signed in 1977, plus the other one which applies to the whole of the province. I do not know if you see, as I do, that there is something blurred here. If you have two federal-provincial management committees, both dealing with the same question of agriculture—one for the whole of the province, including Kent County, and the other one for Kent—is that the best way of doing things, to stack one on the other; or is it better to do it in a different way?

For instance, should we decide to have a special agreement for Kent County—one dealing with fisheries, and all the other sectors—and say that through the agricultural agreement with the Province of New Brunswick we must have a special

[Traduction]

entente auxiliaire sur les mines, on a essayé d'évaluer l'importance des gisements de charbon et d'autres minerais. C'est ainsi qu'on peut dire que le ministère de l'Expansion économique régionale s'est intéressé aux gisements de charbon du Comté de Kent. Pour l'instant, je ne sais pas encore si on a décidé d'une exploitation quelconque de ce gisement de charbon.

Le sénateur Sherwood: Monsieur le président, le ministre pourrait-il nous dire si l'entente auxiliaire du Comté de Kent sera renouvelée pour une année supplémentaire?

L'honorable M. De Bané: Comme je l'ai déjà dit, même si j'estime qu'il est vital que le MEER intervienne dans ce comté, j'aurais besoin de vos lumières pour déterminer si la meilleure façon de régler le problème passe par une entente spéciale ou d'autres ententes sectorielles quelconques que nous pourrions conclure avec le gouvernement du Nouveau-Brunswick. Vous le savez, pour l'instant il existe deux ententes agricoles pour le Comté de Kent: l'une est tout à fait adaptée aux besoins du Comté de Kent et l'autre s'applique à toute la province. Déjà les fonctionnaires du ministère ont commencé une ronde de consultations avec les divers groupes intéressés afin d'obtenir leur point de vue. Du côté de la gestion maintenant, je ne pense pas que deux comités de gestion simultanés offrent le meilleur moyen de régler la question étant donné que nous ne pouvons compter que sur des ressources limitées. J'aimerais beaucoup que vous me donniez votre opinion cependant.

Le sénateur Sherwood: Une remarque du ministre m'a frappé. A la page trois de sa déclaration, il dit que le Comté de Kent subit actuellement une relance agricole. Je cite:

... il faut poursuivre les encouragements pour maintenir l'élan qu'elle a subi.

Je suis tout à fait d'accord avec lui là-dessus. Puisqu'il en est ainsi, le ministre voudra peut-être nous confirmer que l'entente auxiliaire sera renouvelée pour un an ou indéfiniment.

L'honorable M. De Bané: Je veux qu'il soit bien clair que d'après les indicateurs économiques que j'ai pu consulter pour ce comté, j'en conclus qu'il est de mon devoir d'intensifier notre aide financière dans la région. Ce qui m'échappe encore, et j'ai demandé aux fonctionnaires du ministère de bien étudier la question, c'est la façon d'aborder le problème dans cette région où deux ententes différentes s'appliquent. L'entente spéciale, conclue en 1977, et l'autre qui s'applique à toute la province. Je ne sais pas si vous percevez comme moi qu'il y a ici quelque chose de flou. S'il y a deux comités de gestion fédéraux-provinciaux, s'occupant tous deux de l'agriculture, et pour toute la province, y compris le Comté de Kent, et l'autre pour le Comté de Kent exclusivement, on peut se demander si c'est la meilleure façon de procéder car il y a chevauchement. On peut se demander s'il n'y aurait pas un meilleur moyen de procéder.

Par exemple, on pourrait choisir d'avoir une entente spéciale pour le Comté de Kent portant sur les pêcheries et tous les autres secteurs, alors que l'entente agricole avec la province du Nouveau-Brunswick comporterait une enveloppe spéciale desti-

[Text]

envelope for Kent County—so that two management committees will not be dealing with the same subject in the same territory? So it is not a question that I do not want to increase our commitment for that neediest area of New Brunswick.

The Chairman: What you are saying, Mr. Minister, is that money is not the problem, but the way is the problem.

Hon. Mr. De Bané: Money is a problem in the sense that money must be diverted from other regions of New Brunswick and explaining to those regions that, although they have problems, to govern is to choose, and we should give first to the neediest. I have already given this instruction to our Director General. I have looked at the special outlay of our cash disbursements in New Brunswick, and have told our Director General that as long as our budget is not increased we should concentrate our activity on the neediest areas of New Brunswick.

Senator Cyril B. Sherwood (Deputy Chairman) in the Chair.

Senator Yuzyk: Mr. Minister, I am happy that you are with us.

Hon. Mr. De Bané: I am happy also.

Senator Yuzyk: I have been involved in this project right from the very beginning, and I have visited Kent County. As you know, I am from Manitoba and Saskatchewan.

Hon. Mr. De Bané: Two weeks ago I was in Dauphin, where I met Reeve Potoski who told me that he held you in the highest esteem.

Senator Yuzyk: Thank you very much; I did not expect that.

Hon. Mr. De Bané: Do you know the reeve?

Senator Yuzyk: That would be Mr. Potoski?

Hon. Mr. De Bané: Yes.

Senator Yuzyk: It is nice to learn these things.

We are rather happy with this Kent Region Pilot Project. When the Standing Senate Committee on Agriculture undertook to deal with the Kent region, it was hopeful that this could reverse the whole situation, particularly in regard to agriculture, and that it would prove successful, not only to Kent County but to New Brunswick in general. The committee also had in mind that should this project be successful, a similar approach could be applied to other regions in Canada in a similar situation—that is, a depressed situation.

My question is to one of your departmental officials. Have you studied the Kent Region Pilot Project sufficiently to assess it and evaluate the possible application to some other regions in Canada?

Hon. Mr. De Bané: I believe you have been given a list of the different agricultural products for Kent County and the applicable figures. You will see that there has been a dramatic improvement between 1976 and the situation today, and where we will be in 1982. For example, we had less than 1,000 head of cattle in 1976, and it will be 3,000 in 1982, and the figure for cows, 375, should double by 1982. This situation also

[Traduction]

née au Comté de Kent. Les deux comités de gestion ne s'occuperaient donc pas des mêmes secteurs pour le même territoire. Vous voyez donc que je n'ai absolument pas l'intention de diminuer notre engagement dans la région la plus démunie du Nouveau-Brunswick.

Le président: Si j'ai bien compris, monsieur le ministre, ce n'est pas une question d'argent, mais une question de tactique.

L'honorable M. De Bané: C'est une question d'argent puisque, pour aider le comté de Kent, il faudra réduire la part des autres régions du Nouveau-Brunswick et expliquer pourquoi nous le faisons. Gouverner c'est choisir et nous devons venir en aide aux plus démunis. J'ai déjà fait part au directeur général de cette préoccupation. J'ai étudié la répartition des sommes dépensées au Nouveau-Brunswick et j'ai dit au directeur général que, tant que notre budget n'augmenterait pas, nous devrions concentrer nos efforts dans les régions les plus démunies du Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Cyril B. Sherwood (président suppléant) préside la séance.

Le sénateur Yuzyk: Monsieur le ministre, bienvenue.

L'honorable M. De Bané: Merci.

Le sénateur Yuzyk: Je m'occupe de ce projet depuis le début et je me suis rendu dans le comté de Kent. Vous le savez, je suis du Manitoba et de la Saskatchewan.

L'honorable M. De Bané: Il y a deux semaines, je me suis rendu à Dauphin où j'ai rencontré Reeve Potoski qui a la plus grande estime pour vous.

Le sénateur Yuzyk: Merci beaucoup. C'est très flatteur.

L'honorable M. De Bané: Connaissez-vous Reeve?

Le sénateur Yuzyk: Vous voulez dire M. Potoski?

M. De Bané: Oui.

Le sénateur Yuzyk: Cela fait toujours plaisir à entendre.

Le projet pilote de la région de Kent nous satisfait beaucoup. Quand le comité sénatorial permanent de l'Agriculture a commencé à étudier les problèmes de la région de Kent, les sénateurs espéraient pouvoir renverser la vapeur, surtout dans le secteur agricole et que, non seulement le comté de Kent en bénéficierait, mais tout le Nouveau-Brunswick en général. Advenant que le projet serait une réussite totale, le comité avait l'intention d'utiliser les mêmes moyens dans d'autres régions du Canada tout aussi démunies.

Ma question s'adresse aux fonctionnaires du ministère. Avez-vous étudié suffisamment le projet pilote de la région de Kent pour en faire une évaluation dans le but d'en appliquer le modèle à d'autres régions du Canada?

L'honorable M. De Bané: Je pense qu'on vous a remis une liste des diverses denrées agricoles cultivées dans le comté de Kent avec des statistiques en regard. Vous constaterez qu'entre 1976 et maintenant, il y a eu une amélioration sensible et vous pourrez voir quels objectifs nous nous sommes fixés pour 1982. Par exemple, en 1976, il y avait moins de 1,000 têtes de bétail et d'ici à 1982, il y en aura 3,000. Le troupeau de vaches qui

[Text]

applies in respect to produce such as vegetables or tobacco. There has been a dramatic improvement.

As to how that experience can profit other regions in Canada, I should like Mr. Chiasson to make a statement in that regard. Perhaps Mr. Archer could contribute since he is located at the headquarters which is involved in all the agricultural agreements all over Canada.

Mr. Chiasson: As far as the Kent agreement is concerned, an evaluation in 1976 led to the amendment, and to a new thrust of that agreement which is continuing. Whether or not a new agreement is signed before the existing agreement expires, we will have another evaluation. Our experience would show that at this point in time it would be difficult to transpose this project geographically from one county in New Brunswick to a county in Manitoba or Ontario. However, we do believe that some of the approaches and some of the ways that were used to develop or redevelop agriculture in Kent may be useful elsewhere.

I should state, however, that I am not an agricultural expert like the panel you had before you this morning, but I know there are differences in what you can grow and what you can do in various parts of the country.

If you are suggesting that we should somehow draw conclusions from that pilot project, I think we should and will draw those conclusions. However, I am not sure how they will be applied.

Senator Yuzyk: The Standing Senate Committee on Agriculture will be looking forward to those conclusions because it did hope to apply this project to some other region of the country. Perhaps you could follow up in a region in Quebec or some other part of the country, since I am sure similar situations apply all the way across the country to British Columbia. It would be very important for us to have those conclusions, and the application, of course, will depend entirely on the area and the conditions which exist there.

Mr. Robert Archer, Senior Analyst, Program Analysis and Liaison Division, Headquarters, Department of Regional Economic Expansion: There is a flow of information within the department from provincial and regional offices on agricultural activities. As you know, we have agriculture agreements in just about all of the provinces, and there is a flow of information between regions on the activities within these agriculture agreements. Of course, circumstances vary from region to region, and the same programs cannot be transplanted directly. However, there is definitely a flow of information from which we can benefit. Some agreements are still in the early stages, and it is too early to evaluate them. At the annual meeting of ministers, the progress is reviewed and reports are made on the evaluation of these agreements, and the benefits and action can be taken from this.

[Traduction]

n'était que de 375 à ce moment-là, aura doublé d'ici à 1982. Il en va de même pour des denrées comme les légumes et le tabac. L'amélioration est donc sensible.

Comment appliquer ce modèle à d'autres régions du Canada? Je demanderai à M. Chiasson de vous donner des précisions là-dessus. M. Archer pourrait peut-être mettre aussi son grain de sel puisqu'il travaille au siège social et s'occupe de toutes les ententes agricoles au pays.

M. Chiasson: En 1976, nous avons évalué l'entente de la région de Kent et nous l'avons modifiée ce qui a donné à l'entente actuelle, qui se poursuit, une nouvelle impulsion. De toute façon, même si une nouvelle entente est signée avant l'échéance de l'entente actuelle, nous procéderons à une autre évaluation. D'après les données que nous possédons actuellement, il semble que ce serait difficile de transposer ce projet conçu pour un comté du Nouveau-Brunswick dans un comté du Manitoba ou de l'Ontario, pour des raisons géographiques. Quoi qu'il en soit, nous estimons que certains principes directeurs et certaines façons de procéder utilisées pour lancer ou relancer l'agriculture dans le comté de Kent pourraient être utiles ailleurs.

Néanmoins, contrairement aux témoins qui ont comparu ce matin devant nous, je ne suis pas un expert en agriculture. Je sais cependant que toutes les régions du pays ne sont pas propices aux mêmes cultures.

Bien sûr nous pourrions tirer des enseignements de ce projet pilote et nous le ferons. Je ne sais pas cependant dans quelle mesure ils seront utiles.

Le sénateur Yuzyk: Les membres du comité sénatorial permanent de l'agriculture prendront connaissance avec un vif intérêt des conclusions que vous tirerez car on espère pouvoir répéter le même genre de projets dans d'autres régions du pays. On pourrait peut-être commencer par la région du Québec, voire n'importe quelle autre région du pays, car je suis sûr que des situations analogues se retrouvent d'un bout à l'autre du pays. Vos conclusions nous seront très précieuses, mais leur application dépendra entièrement de la conjoncture dans les régions envisagées.

M. Robert Archer (analyste principal, Division de la liaison et de l'analyse des programmes, siège social, ministère de l'Expansion économique régionale): Nous recevons au ministère beaucoup de renseignements provenant des bureaux régionaux et provinciaux et portant sur l'agriculture. Vous le savez, il existe des ententes agricoles dans la plupart des provinces et nous recevons des renseignements sur les activités découlant de l'application de ces ententes agricoles. Bien entendu, les circonstances varient d'une région à l'autre et le même programme ne peut pas être transplanté directement. Quoi qu'il en soit, les renseignements qui nous parviennent nous sont très précieux. Certaines ententes viennent de démarrer, si bien qu'il est trop tôt pour les évaluer. À la réunion annuelle des ministres, on mesure les progrès réalisés et on étudie les rapports d'évaluation de ces ententes. Ainsi, on peut tirer des enseignements profitables des conclusions qui en ressortent.

[Text]

Senator Yuzyk: In Kent County there was excellent co-operation between the ministers and officials at the federal, provincial and municipal levels, and this was very important. I think this approach would be very important to other regions of Canada. It has been proved that this co-operation was very successful, and I believe it will be a stimulus for other counties with similar problems.

Mr. Chiasson: This is not only a fine example of co-operation and co-ordination, but I do not believe that what has happened in the last three years could have happened without the co-operation of everyone.

Senator McGrand: I should like to follow up on a question asked by Senator Thompson who asked whether this project could fly on its own wings. The statistics received this morning show an improvement in Kent County. Has this improvement been confined to those farmers directly involved in the program, or have these ideas taken root and involved farmers who are not part of the program?

Mr. Losier: Every farmer in the county was eligible to receive assistance under the agreement. No group was in or out of the agreement. The Agricultural Planning Committee made its best effort to consult with the groups of farmers involved with different crops to identify their specific needs. By doing so, everyone was aware of what they could receive under the agreement. We have probably been involved with most of the farmers in the county. I believe the special effort made by the Agricultural Planning Committee to consult with farmers in order to identify their needs is the basis for success.

Senator Nurgitz: Mr. Minister, you indicated in your statement that this decline in that particular area has been reversed. This morning we had an outstanding presentation from several of the provincial departmental people, and they called it "a light at the end of the tunnel". They were finally seeing it. The bottom line of what they told us this morning is that unless there is some continuation, I guess, this light at the end of the tunnel would sort of be an onrushing train and not daylight. The specific question was asked: What would happen? I think the answer given was that some would survive in some manner, but there is no question that many would fail while others would leave or just abandon, and we would regress. I raise that as one point.

In conjunction with that, I want to indicate—this was not a question raised but certainly the sense I got out of it—that they would have to know fairly soon the kinds of programs they would be into, being agricultural, and that there is so much done this year, so much next, and so on. Is there some indication, Mr. Minister, as to when these people can get on with their planning? I do not want to press you on the first point because I think enough people have asked you about this, and I appreciate the position you are in. I am sure everyone in this room would dearly love you to stand up now and say, "Yes, it is there for another I don't know how many years, and for more money", but I appreciate your difficulty. My ques-

[Traduction]

Le sénateur Yuzyk: Dans le comté de Kent, à tous les paliers gouvernementaux, il y a eu une excellente collaboration entre ministres et fonctionnaires. Cela s'est révélé très utile. Puisque cette coopération a porté tant de fruits, ce pourrait être un très bon exemple dans les comtés des autres régions du pays présentant des problèmes analogues.

M. Chiasson: Bien sûr, cette excellente coordination et cette coopération exemplaire sont louables en elles-mêmes, mais je ne pense pas que nous aurions pu, sans elles, réaliser les progrès que nous avons accomplis au cours des trois dernières années.

Le sénateur McGrand: J'aimerais reprendre une question soulevée par le sénateur Thompson qui a demandé si le projet pourrait voler de ses propres ailes. Les statistiques que nous avons reçues ce matin dénotent une amélioration dans le comté de Kent. Diriez-vous que seuls les agriculteurs qui ont participé au programme ont joui de cette amélioration ou la bonne nouvelle s'est-elle propagée pour s'implanter et toucher même les agriculteurs qui n'ont pas participé au programme?

M. Losier: Tous les agriculteurs du comté pouvaient recevoir de l'aide en vertu de cette entente. Il n'y a pas eu de groupe dissident. Le comité de planification agricole n'a pas ménagé ses efforts pour consulter tous les groupes d'agriculteurs, quelle que soit leur spécialité, afin d'identifier des besoins précis. Ce faisant, chacun savait ce qu'il pouvait obtenir en vertu de l'entente. Nous avons touché la plupart des agriculteurs du comté. Je pense que c'est l'effort spécial fourni par le comité de planification agricole pour consulter tous les agriculteurs afin de connaître leurs besoins spécifiques qui est la clé du succès.

Le sénateur Nurgitz: Monsieur le ministre, vous avez dit dans votre déclaration que la vapeur a été renversée. Ce matin, plusieurs fonctionnaires du ministère provincial nous ont fait une présentation de premier ordre et ils ont dit qu'on pouvait presque crier victoire. Enfin. En essence, ils nous ont révélé qu'à moins que le programme ne se poursuive, la victoire était compromise. Nous avons demandé précisément ce qu'il adviendrait alors. Ils ont répondu que certains agriculteurs arriveraient à s'en tirer d'une manière ou d'une autre, mais qu'il était indéniable que beaucoup ne réussiraient pas alors que d'autres seraient totalement éliminés. Il y aurait donc un recul. Je tenais à signaler cela.

D'autre part, même si on n'a pas posé la question précisément, j'ai pu percevoir qu'ils étaient d'avis qu'à moins de savoir sous peu quels genres de programmes on envisageait pour l'agriculture dans le comté de Kent, ils ne pourraient pas établir un échéancier précis. Monsieur le ministre, quand pourrez-vous donner le feu vert à ces gens pour qu'ils puissent commencer leur planification? Je ne veux pas trop m'appesantir sur la première question que j'ai soulevée car je sais que vous l'entendez constamment et je comprends la situation dans laquelle vous vous trouvez. Je suis sûr que tous autant que nous sommes aimerions vous entendre déclarer: «Effectivement, le programme se poursuivra encore je ne sais trop

[Text]

tion is: Whatever method they do choose, when could they know?

Mr. De Bané: I could say right now that during my tenure as minister of DREE that area and others that have extreme hardship in this way can be sure of our financial support. There is no question about it.

Secondly, after having reviewed our involvement in agriculture in that county, the question now open to us, that we must face, is, suppose that the problem of financial constraints is not there and we would like to continue to do more in the agricultural sector in that county, what else should we be funding there that would be an intelligent use of the taxpayers' money?

We will be most sympathetic to all projects that could be presented to my department in agriculture for that county that have economic sense. My officials tell me that we have done a lot in the last few years. The question is to know what more we can do, of course, by using our resources intelligently. A lot has been done. Of course, we cannot repeat it. It has been done; it is there; it is an improvement. Now, what more can we do? If the different groups interested have good ideas to put to us, they can be sure that we will look to them very sympathetically.

Senator Nurgitz: Thank you. Mr. Minister, just one follow-up, and that is I sense a worry on the part of the officials that we met with this morning as to the kind of a when. I appreciate the answer you have given us and thank you for it, but the one area that we have missed on is when they might know what they are doing—if I could take their side for a moment.

Hon. Mr. De Bané: I can tell you that their worry and concern are, happily, unfounded. I am happy to speak on record, if our provincial counterparts have projects that they would like to fund jointly with us which make sense, et cetera, we will be their determined partners.

Senator Riley: Mr. Chairman, I would like to ask the minister or, through him, his officials, has the regional office of DREE made any assessment of the future of the forestry industry generally in the region?

Hon. Mr. De Bané: I would like Mr. Chiasson and Mr. Losier to answer your question, but if I may, I can tell you that the federal cabinet decided last week—and has given me the authority—to sign an agreement with the Province of New Brunswick to modernize their pulp and paper industry. Of course, we have forest management programs with the Province of New Brunswick. Your question is most relevant because I think, with British Columbia, it is the province where, in relation to the economy of the province, the forest industry represents the largest part of the value-added in the manufacturing sector, et cetera.

To give you an example, in Ontario and Quebec, the forest industry represents about 8 per cent of their economy. In New

[Traduction]

combien d'années et les sommes nécessaires seront engagées». Je sais que c'est difficile. Voici ma question: Quelle que soit la voie que vous choisirez, quand les responsables provinciaux pourront-ils être mis au courant?

M. De Bané: Je puis vous assurer que, durant mon mandat de ministre de l'Expansion économique régionale, cette région et d'autres tout aussi démunies, pourront compter sur notre appui financier. Cela est sûr.

Deuxièmement, après avoir évalué nos engagements dans le secteur agricole dans ce comté, abstraction faite des contraintes financières, et une fois admis que nous devons poursuivre nos efforts dans le secteur agricole, nous devons nous demander quels autres secteurs pourraient bénéficier d'une utilisation judicieuse de l'argent des contribuables.

Mon ministère accueillera avec enthousiasme tout projet agricole sensé du point de vue économique et visant ce comté. Les fonctionnaires me disent que nous avons beaucoup accompli depuis quelques années. Nous devons nous demander ce que nous pouvons faire encore, bien sûr en utilisant judicieusement nos ressources. Il est vrai que les réalisations sont nombreuses. Bien entendu, on ne peut pas refaire ce qui a déjà été fait car ce qui a été amélioré le demeurera. Que pouvons-nous faire encore? Si les divers groupes intéressés ont de bonnes idées à nous présenter, je puis vous affirmer que nous en tiendrons compte et que nous les accueillerons avec enthousiasme.

Le sénateur Nurgitz: Merci. Monsieur le ministre, toujours dans la même veine, j'ai pu dénoter chez les fonctionnaires à qui nous avons parlé ce matin une certaine inquiétude quant à l'échéancier. Je vous remercie de la réponse que vous nous avez donnée, mais nous n'en sommes pas plus fixés. Je me fais leur avocat en quelque sorte.

L'honorable M. De Bané: Les inquiétudes de ces fonctionnaires ne sont pas fondées. Heureusement. Je suis ravi de pouvoir compter sur cette tribune-ci pour annoncer que si nos homologues provinciaux songent à des projets sensés pour lesquels ils aimeraient obtenir des fonds, nous travaillerons avec eux main dans la main.

Le sénateur Riley: Monsieur le président, le ministère de l'Expansion économique régionale a-t-il évalué l'avenir de l'industrie forestière en général dans la région?

L'honorable M. De Bané: M. Chiasson et M. Losier répondront à votre question. Le Cabinet fédéral a décidé la semaine dernière, en me donnant l'autorisation de le faire, de signer une entente avec la province du Nouveau-Brunswick pour y moderniser l'industrie des pâtes et papier. Bien entendu, nous avons des programmes de gestion forestière conjoints avec la province du Nouveau-Brunswick. Votre question est tout à fait opportune, car tout comme en Colombie-Britannique, l'industrie forestière au Nouveau-Brunswick, dans le contexte de l'économie globale, représente la plus grande part de retombées possibles pour le secteur manufacturier.

En Ontario et au Québec, par exemple, l'industrie forestière présente environ 8 p. 100 de l'économie. Au Nouveau-Brun-

[Text]

Brunswick it is 30 per cent. So it is a vital one, and this is why I am happy to report that cabinet has decided they would be signing that agreement with New Brunswick within two or three weeks or, I hope, in the very near future.

Mr. Losier: As for the Kent Agreement, we have had some participation in the forestry sector that involves approximately \$800,000, mainly in Christmas tree cultivation. That is the only participation we have had so far in the Kent pilot project.

Now, the forestry agreement between Canada and New Brunswick, which covers the whole province, also had some involvement, but for the Kent pilot project it is for Christmas trees.

Senator Riley: Has the regional office actually made an assessment of the forestry industry generally in the county? I think of how much damage has been done by the moths, the budworm and so forth.

Mr. Chiasson: There have been various studies. In fact, some of them go back a number of years and involve various assessments made of the forestry industry and the supply of wood and taking account of the spruce budworm relating to the whole province of New Brunswick. Generally the conclusion that is reached is that there has to be a certain level of reforestation and management and treatment of forest stands across the province if the forest industry is to be maintained at its level of capacity between now and 1990. I am not aware that we have done a special assessment of what forestry represents in Kent County, but it is not one of the counties that have the highest forestry involvement. There are others, as I am sure you know, like the Miramichi, the northern counties and other areas of New Brunswick, which are more involved in forestry. I guess the answer would be that to my knowledge such an assessment really has not been done comprehensively for Kent.

Le sénateur Fournier (Restigouche-GloUCEster): Monsieur le président, il y a une phrase en particulier dans le mémoire du ministre qui m'intéresse quand il dit, ici, «au renouveau agricole d'un territoire où l'agriculture était en voie de disparaître». C'est justement la situation que nous avons trouvé en 1973 lorsque nous avons visité le comté de Kent avec l'idée, je crois, que c'était pour sauver la ferme familiale. On se demandait si ce n'était pas déjà trop tard car dans le comté de Kent, dans les années précédentes, les fermiers étaient tellement découragés qu'ils vendaient leurs terres, mais non seulement des terres boisées mais aussi des terres arables. L'on comprend qu'il y a une compagnie forestière qui a acheté au moins 3,000 acres de terre dans le comté de Kent, qui était de la terre arable, et qui pouvait se cultiver mais qui devait être retournée à la forêt.

Maintenant, ce n'est pas pour augmenter les paroles que mon collègue de Saint-Jean vient tout juste de dire. Je crois que c'est intéressant que, dans la province du Nouveau-Brunswick, nous avons une province forestière mais il est également nécessaire et utile de conserver au moins le sol arable que nous avons pour l'agriculture. Il est évident qu'après l'étude sérieuse que le comité sénatorial a faite dans l'étude du comté de Kent,

[Traduction]

wick, elle en représente 30. C'est donc une industrie vitale et c'est la raison pour laquelle je suis ravi de vous annoncer que le Cabinet a décidé de signer une entente avec la province d'ici deux ou trois semaines, en tous cas d'ici peu.

M. Losier: Pour ce qui est de l'entente du comté Kent, environ \$800,000 ont été consacrés au secteur forestier, à l'exploitation des sapins de Noël, surtout. Cela représente donc la participation de cette industrie au projet pilote du comté de Kent.

L'entente forestière signée entre le Canada et le Nouveau-Brunswick, qui couvre toute la province, touche l'exploitation d'autres espèces tandis que le projet pilote du comté de Kent était restreint aux sapins de Noël.

Le sénateur Riley: Le bureau régional a-t-il fait une évaluation de l'industrie forestière en général dans le comté? Je pense que les insectes, notamment la tordeuse des bourgeons de l'épinette, ont fait beaucoup de ravages là-bas.

M. Chiasson: Nous avons fait diverses études. En fait, certaines remontent à il y a plusieurs années, quand on a évalué l'industrie forestière et l'approvisionnement en bois, en tenant compte des ravages que la tordeuse des bourgeons de l'épinette faisait dans l'ensemble de la province. La conclusion d'ensemble a été que le reboisement et la gestion s'imposaient et que, pour maintenir l'exploitation forestière à pleine capacité d'ici à 1990, il faudrait procéder au traitement du peuplement. Je ne pense pas que nous ayons fait des évaluations spéciales de l'industrie forestière dans le comté Kent précisément. Cela dit, ce n'est pas le comté où l'industrie forestière a la plus grande importance. Dans d'autres comtés, dont Miramichi par exemple, dans les comtés du Nord et dans d'autres régions du Nouveau-Brunswick, l'industrie forestière est beaucoup plus importante. En résumé, à ma connaissance, une évaluation précise n'a pas été faite pour le comté de Kent.

Senator Fournier (Restigouche-GloUCEster): Mr. Chairman, in the minister's remark, a phrase stuck me and I quote "to the regeneration of agriculture in a area where it was disappearing". This is exactly the same situation as we found in 1973 when we visited Kent County when the question was how to rescue family farms. We were wondering if it was not already too late because, in Kent County in the previous years, farmers had been so discouraged that they were selling their land, not only forest land but also tillable land. We understand there is one forest company which has bought at least 3,000 tillable acres in Kent County and has transformed them into forest land.

Now, I do not wish to argue with my colleague from St-Jean but I think it is interesting to note that, although in the province of New Brunswick there is an thriving forest industry, it is also both necessary and useful to maintain at least the actual amount of tillable land for agriculture. Obviously from the very serious study made by the Senate Committee on Kent

[Text]

je crois que nous avons établi un plan pilote qui nous a donné un certain succès.

Maintenant, ma seule crainte, aujourd'hui, c'est que si on ne termine pas le plan pilote, qui peut servir non seulement au comté de Kent mais comme on l'a dit tout à l'heure, à tous les endroits au Canada où l'agriculture est souffrante—eh bien, c'est qu'ayant besoin de nourriture pour les humains il va être en cours de route peut-être nécessaire de cultiver, il va falloir que l'on fasse de l'agriculture. Que ce soit les fermiers qui la fassent ou les compagnies, eh bien ça se fera. Ma seule crainte, dans le moment, c'est qu'après avoir prouvé que l'agriculture peut être quelque chose qui peut se faire avec succès, c'est que si les agriculteurs eux-mêmes ne le font pas, il y aura certainement des compagnies qui vont le faire. Là, les compagnies qui manipulent l'agriculture, actuellement, vont certainement acheter la terre et la cultiver. Alors, si l'on peut sauver l'agriculture, il faut sauver la ferme familiale. La même situation se répète non seulement dans la province du Nouveau-Brunswick mais dans le bas Saint-Laurent et un peu partout ailleurs où le chômage est en évidence. Ceci pour la raison que les fermiers abandonnent leurs terres et vont travailler ailleurs. C'est surtout le principal.

Alors, je crois qu'on n'a pas le moyen d'abandonner ce plan pilote avant de compléter et de prouver que l'agriculture est encore une chose qui peut se faire avec succès. Ce sont mes seules remarques parce que j'entrevois que le petit peu de travail que le Sénat a fait et je crois que ça été une bonne chose, et l'on peut remercier peut-être le sénateur Michaud d'avoir travaillé si dur pour le comté de Kent. Je vois ici, dans l'assistance, M. Cartier qui nous a donné un fort coup de main quand on a commencé ce programme-là. Réellement, on disait que la terre du comté de Kent, comme toute la terre du nord-est, était simplement bonne pour cultiver des arbres, que ce n'était même pas bon pour l'agriculture. L'on vient de prouver le contraire.

Alors, je crois que c'est intéressant et surtout utile de compléter le programme et s'il faut d'autre argent, et s'il faut la contribution du fédéral, eh bien allons-y fortement!

L'honorable M. De Bané: Sénateur, je crois que vous avez bien fait d'exprimer vos craintes. Je me rappelle, récemment, je lisais une étude sur la main-d'œuvre agricole au Canada et on rapportait que, au début de la décennie de 1960, il y avait, au Canada, environ 15 p. 100 de la population active qui était dans le secteur agricole. On disait qu'aujourd'hui, il y en avait beaucoup moins et l'on prévoyait vers l'an 2000, c'est-à-dire dans à peine 20 ans, qu'il y aurait à peine 1 p. 100 des Canadiens dans le secteur agricole. Le reste de la population quatre-vingt pourcent, serait tassé dans cinq ou six villes canadiennes. Cela était dit, je peux vous assurer comme je l'ai dit à vos autres collègues, qu'il n'est pas question pour moi, tant que je serai ministre, de lésiner sur les efforts qu'il faudrait continuer à faire pour investir dans des projets qui ont du sens économiquement, dans le secteur agricole, dans le comté de Kent. Si je regarde les travaux déjà entrepris, l'on s'aperçoit, comme vous le dites, que bien loin de n'être qu'une terre propice à la culture des arbres, les différentes expériences qui ont été faites démontrent exactement le contraire.

[Traduction]

County, a pilot plan has emerged which has known a certain measure of success.

Now, my only fear today is that this pilot plan be abandoned because not only can it be useful to Kent County, as was said a moment ago, but also to other regions in Canada where agriculture is threatened. There is no question that since we need food, it will be necessary to produce it, and that can only be done through agriculture. Whether it be by farmers or by companies, it will be done. As for now, my only fear is that, after having proved that agriculture can be profitable, should farmers stop producing, there will no doubt be companies that will take over. Then, companies now involved in agriculture, will certainly buy the land and exploit it. But if we want to rescue agriculture, we will have to rescue family farms. The situation is not unique to the province of New Brunswick because it is exactly the same in the lower St. Lawrence and in other areas where there is high unemployment. This is why farmers abandon the land to go find work somewhere else. This is the main thing.

So, there is no way we can give up this pilot plan without completing it and proving that agriculture is still a profitable enterprise. Those are the only remarks I have because I see that from the little amount of work the Senate has accomplished in this area, benefits have occurred. I wish to thank Senator Michaud who has worked so hard for Kent County. I notice that Mr. Cartier is here. He was of great help when we started with this program. Really, when we started, it was as if the whole Kent County, as a matter of fact the whole northwestern part of the province, was good only for forestry. It did not seem to be good for agriculture. Well, we are proving the contrary.

So, I think it will be interesting but more so useful to complete the program and if money is needed, if federal contribution is necessary, let us get it.

Hon. Mr. De Bané: Senator, I think your concern is well founded. Recently I was reading a study on agricultural manpower in Canada and it said that in the early 60's, there was in Canada about 15 per cent of the labour force employed in agriculture. Today, the actual labour force involved in agriculture is less than what was then foreseen for the year 2000, and it is expected that 20 years from now, there will be merely 1 per cent of Canadians involved in agriculture, the rest being concentrated in five or six Canadian cities. That being said, I want to repeat what I said to your colleagues, that I do not intend as long as I will be minister to restrict the necessary help needed for projects economically sound for the development of agriculture in Kent County. When I look at what has already been launched, I see, as you have said, that far from being land good only for forestry, the land in Kent County allows a whole series of other uses.

[Text]

On fait des expériences sur les grains, les récoltes fouragères et les rotations possibles des cultures. Ceci pourrait résoudre un problème sérieux auquel font face les agriculteurs, concernant l'utilisation de la terre pendant les années de rotation. On a eu le problème des fermes mal exploitées, un manque de consolidation des terres et cela, encore, c'est en voie d'être solutionné. Nous encourageons les cultivateurs existants à augmenter la superficie de leur culture et les jeunes à se lancer dans l'agriculture. Nous espérons fortement une augmentation du nombre d'acres cultivables.

Deuxièmement, après l'élimination des contraintes touchant la recherche, la superficie des terres, la production, nous voulons également régler les problèmes de l'entreposage et actuellement, déjà, des travaux sont en cours pour la capacité d'entreposage qui a déjà augmenté de 400 tonnes et elle atteindra 8,000 tonnes. Il faudra également augmenter l'entreposage aéré et réfrigéré.

En plus, je peux vous dire qu'il y a, bien sûr, la culture du tabac, la culture du chou de Bruxelles dans la région de Rogersville et aussi l'élevage, l'apprêtage du lapin. Je sais que le domaine du lapin, il est plus risqué. Mais, Agriculture Canada a un spécialiste des petites fermes qui se trouve et qui est actif dans cette région pour s'occuper des petites fermes, comme vous le dites. Il y a sept agronomes et techniciens, également, pour aider les cultivateurs dans cette région. Enfin, nous considérons, au niveau de la ferme, que le plan de cinq ans utilisé comme outil de gestion agricole aide le fermier à découvrir les contraintes particulières à sa propre situation et trouver les moyens de les éliminer.

Ce que nous dit M. Chiasson, c'est que, après plusieurs tâtonnements, au début, nous sommes aujourd'hui rendus avec une approche cohérente et nous avons maintenant, à la suite de plusieurs études, dont la vôtre, et autres enquêtes, l'information requise sur l'agriculture et ses possibilités.

Donc, les craintes que vous avez soulevées, vous avez bien fait de le faire. Votre diagnostic est juste tant au niveau de la région du Nouveau-Brunswick que du Canada et précisément, puisque l'on ne veut pas que cette question de l'alimentation tombe entre les mains de quelques grandes compagnies, je pourrais vous donner un exemple: dans l'Ouest canadien, c'est une compagnie américaine qui contrôle 85 p. 100 de l'industrie de la dinde, c'est une compagnie américaine à 85 p. 100, et là, c'est déjà extrêmement concentré.

Alors, vous avez raison, il faut aider les cultivateurs, soit en leur montrant les nouvelles façons, et en faisant nous-mêmes des recherches dans les laboratoires et en les aidant d'une façon active au niveau de leur ferme. La présence d'au-delà de huit personnes, techniciens, agronomes et le spécialiste de petites fermes d'Agriculture Canada, répond précisément à ce problème que vous avez diagnostiqué.

Mr. Chairman, I wonder if, with your indulgence, my officials could continue the exchange with you and the members of your committee as I must attend a meeting with Treasury Board officials.

The Deputy Chairman: We certainly do not want to keep you from your meeting with the Treasury Board officials, because you can go from here and use your good offices there.

[Traduction]

There have been experiences on grain growing, seed growing, rotation of cultures, etc. That could solve the very serious problem faced by farmers during rotation years. There has been the problem of fully use of farms, a lack of land integration and it is still wanting a solution. We are encouraging existing farmers to increase their acreage and we are providing incentives for young people to enter the field. We are hopeful that the acreage will increase drastically.

Secondly, after eliminating constraints with respect to research, acreage, production, we want to solve storage problems. Work has already started to improve storage capacity that has already increase from 400 to 8,000 tons. It is also necessary to increase ventilated and refrigerated storage capacity.

Moreover, there is of course tobacco, Brussels sprouts in the region of Rogersville and also cattle and rabbit does. I know that the rabbit is the most difficult area. But Agriculture Canada has a specialist in small farms on location and he is very active in the area in order to rescue small farms, as you were saying. There are seven agriculturists and technicians who are there to help farmers in the region. Finally, we believe that the five year plan used as a management tool in agriculture helps farmers to discover their individual constraints so they can find the ways to get over them.

In essence what Mr. Chiasson is telling us is that after initial hesitations, we have now a coherent approach and we can now count on several studies, including yours, giving us the information needed on agriculture and its possibilities.

So, you were quite right to raise those concerns. Your assessment is adequate for the region of New Brunswick as well as for Canada particularly, since we do not want this food problem to be taken over by big companies. I would like to give you an example. In the west, an american company controls 85 per cent of the turkey industry, which is already extremely concentrated.

So, you are right, we have to help farmers, by teaching them new technics, doing a lot of research and helping them positively in their endeavors. Agriculture Canada, by having on location eight people, technicians, agriculturalists and small farm specialists, acts directly on the problem you have described.

Monsieur le président, je dois me rendre à une réunion avec des représentants du Conseil du Trésor. Mes collaborateurs pourront donc, si vous le permettez, continuer cette discussion avec vous et les membres de votre comité.

Le président suppléant: Nous ne voulons certainement pas vous empêcher d'assister à votre réunion avec les représentants du Conseil du Trésor, car vous y serez certainement très utile.

[Text]

On behalf of the committee, I should like to thank you for your attendance today.

Hon. Mr. de Bané: If I may, Mr. Chairman, I should like to thank honourable senators for having approved Bill C-35, which extends the very useful Regional Development Incentives Act. Under that act, we give grants to private businesses wishing to relocate to special designated areas of the country. As I said, you have approved that project and I made a commitment at that time to bring forward in the next few months a new law for the department, because the question of fighting disparities in our country, to me, goes to the basic goal of our society. Every Canadian, in every part of the country, should have for himself and his children, equal opportunities. Our country, if it is not based on religion, language or geography, should be based on the will of the citizens, and the will will exist if Canadians, wherever they live, do share in the opportunities for advancement in this country.

As I said, I hope that within the next year the department will, drawing from its experience in the past 10 years, be more effective in fighting disparities in Canada.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Minister.

Mr. Chiasson, our subcommittee, on its visit to Kent County earlier this year, saw a need for further market studies. Do you know whether any recent market studies have been done?

Mr. Losier: On any specific products?

The Deputy Chairman: Yes.

Mr. Losier: We are always trying to meet with companies to assess what the market can be for the different products of Kent County.

There is no specific study in terms of marketing, but we always keep aware of new developments on the market. We do get in touch with companies to make sure that what we are producing in Kent County is going to be sold on the market.

In terms of the assessment of the pilot project, I think some market study will have to be initiated to see what possibilities exist for what we have now.

The Deputy Chairman: I wonder whether you could tell us whether or not DREE will be doing an overall evaluation on the Kent Pilot Project to determine its worth, success, viability, and so forth. Could you also tell us, if such a study is undertaken and a report made, whether the Senate committee could have a copy of that report?

Mr. Chiasson: Yes. As I said earlier on, we will do an evaluation. We have done evaluations before of the Kent agreement. We have an ongoing evaluation process, and will have a full evaluation at the conclusion of the agreement. When that is prepared, certainly it will be made available to members of the committee. The evaluation will be done jointly by the province and ourselves and will identify those areas that have been problems and where there has been lack of success

[Traduction]

Au nom des membres du comité, j'aimerais vous remercier d'être venu parmi nous aujourd'hui.

L'honorable M. De Bané: Monsieur le président, j'aimerais remercier les sénateurs d'avoir approuvé le Bill C-35, qui élargit la portée d'une loi très utile, à savoir la Loi sur les subventions au développement régional. Aux termes de cette loi, nous accordons des subventions aux industries privées qui désirent s'installer dans certaines régions désignées du pays. Vous avez donc approuvé ce projet et je vous en remercie; je me suis par ailleurs engagé à présenter, au cours des prochains mois, une nouvelle loi destinée à la suppression des disparités régionales dans notre pays, laquelle représente, à mon avis, un objectif fondamental de notre société. Chaque canadien, où qu'il vive, devrait avoir, ainsi que ses enfants, des chances égales. Si la structure de notre pays n'est pas fondée sur la religion, la langue ou la géographie, elle devrait l'être sur la volonté de tous les citoyens de participer également, où qu'ils vivent, aux progrès de notre société.

Comme je l'ai déjà dit, j'espère que, l'année prochaine, mon ministère saura profiter de son expérience de dix ans pour mieux lutter contre les disparités régionales qui existent au Canada.

Le président suppléant: Merci, monsieur le ministre.

Monsieur Chiasson, notre sous-comité, lorsqu'il s'est rendu dans le comté de Kent au début de cette année, a constaté qu'il était nécessaire de faire d'autres études de marchés. Savez-vous si on en a fait récemment?

M. Losier: Sur des produits particuliers?

Le président suppléant: Oui.

M. Losier: Nous essayons toujours de rencontrer des sociétés afin d'évaluer quel peut être le marché de certains produits du côté de Kent.

Aucune étude spécifique n'a été faite en ce qui concerne la commercialisation, mais nous sommes tenus régulièrement au courant de l'évolution du marché. Nous nous mettons en contact avec les sociétés intéressées afin de nous assurer que ce qui est produit dans le comté de Kent sera bien vendu sur le marché.

En ce qui concerne l'évaluation du projet pilote, il faudra faire une étude de marché afin de déterminer ce que nous pouvons faire avec ce que nous avons maintenant.

Le président suppléant: Pourriez-vous nous dire si votre ministère a l'intention de faire une évaluation globale du projet pilote de Kent afin d'en déterminer la rentabilité et le succès? De plus, si une telle étude est entreprise, pourriez-vous nous dire si le comité du Sénat sera saisi du rapport qui s'ensuivra?

M. Chiasson: Oui. Comme je l'ai déjà dit, nous avons l'intention de faire une évaluation. Nous en avons d'ailleurs fait pour des ententes conclues au niveau de ce comté. Nous ferons donc une évaluation complète à l'expiration de l'entente actuelle. Le rapport qui s'ensuivra sera bien sûr mis à la disposition des membres du comité. Nous ferons cette évaluation avec la province et nous identifierons les secteurs qui connaissent des problèmes et ceux qui ont enregistré des échecs

[Text]

or failure, and also those areas where we have had greater success. That will be fully available to members of the committee.

Senator Thompson: The minister mentioned that a mechanism for financing would be available, but distinguished between whether it would be done on a provincial basis or whether it would be on the basis of subagreements. I am a newcomer to this committee, but in reading the report on Kent County I got the feeling that DREE had not been as sensitive to local needs in the past. I understood that rural Kent, as well as other areas of rural New Brunswick, felt that DREE, in some way, might have damaged the rural community by drawing the young men away from the farms. That is part of a past report.

It seems to me that with this approach to subagreements it has more local impact as far as interest is concerned.

As I understand it, subagreements exist for forestry, fisheries and infrastructure in Kent County. I should like to ask you several questions relating to other subagreements. What is the status of the other subagreements, such as fisheries, forestry and infrastructure? How many subagreements are active in Kent? How many subagreements does the Kent subagreement talk about, and how many subagreements are going to be renewed in New Brunswick?

Mr. Chiasson: As far as the Kent agreement is concerned, if you asked what it is supplementary to, I could say that we have had agreements in forestry, industrial development, agriculture, highways, tourism, and so forth. There are four or five agreements which could be said to have been supplemented by the Kent agreement over a period of time.

Latterly, most of the areas of activity have reached completion in terms of their budgets under the Kent agreement. Agriculture is, for all intents and purposes, the expenditure area.

As far as renewing our agreements is concerned, here again I cannot speak in advance of what would be approved. We are now negotiating the renewal of the forestry agreement, and we are negotiating the renewal of the industrial agreement which, undoubtedly, have application in Kent County.

I believe the minister's concern is one of mechanics. If we have a province-wide agricultural agreement, and assuming we have a supplemental program for Kent County, it becomes a Kent County special agricultural agreement, and that poses problems of mechanics in the functioning or explaining the logic of that kind of arrangement.

Senator Thompson: Administrative mechanics.

Mr. Chiasson: Yes, that is right.

Senator Thompson: And that has advantages, does it not, from the point of view of the local area?

[Traduction]

ou des succès. Ce rapport sera mis à la disposition des membres du comité.

Le sénateur Thompson: Le ministre a dit qu'un mécanisme de financement serait instauré, mais il a fait la distinction entre un système établi au niveau provincial et un autre qui serait établi dans le cadre d'ententes auxiliaires. Je ne fais partie de ce comité que depuis peu, mais en lisant le rapport sur le comté de Kent, j'ai eu l'impression que, auparavant, le ministère de l'Expansion économique régionale n'avait pas bien évalué les besoins de cette région. Si j'ai bien compris, on estime dans les régions rurales du comté de Kent, ainsi que dans d'autres régions rurales du Nouveau-Brunswick, que le ministère a, d'une certaine façon, nui à la communauté rurale en incitant les jeunes à quitter la terre. C'est ce que j'ai lu dans un rapport.

Il me semble qu'en procédant par ententes auxiliaires, on suscite davantage l'intérêt au niveau de la région.

Si je me souviens bien, plusieurs ententes auxiliaires ont été signées pour le comté de Kent en ce qui concerne l'exploitation forestière, les pêches et l'infrastructure. J'aimerais vous poser plusieurs questions en ce qui concerne ces ententes auxiliaires. Par exemple, quel est le statut de celles qui concernent les pêches, l'exploitation forestière et l'infrastructure? Combien sont en vigueur dans le comté de Kent? A combien d'ententes auxiliaires l'entente du comté de Kent fait-elle allusion et combien d'ententes auxiliaires vont-elles être renouvelées pour le Nouveau-Brunswick?

M. Chiasson: En ce qui concerne l'entente du comté de Kent, nous avons conclu des ententes dans les domaines de l'exploitation forestière, du développement industriel, de l'agriculture, des autoroutes, du tourisme etc. On peut dire que quatre ou cinq ententes ont été complétées par l'entente du comté de Kent au cours des années.

La plupart des activités prévues dans le cadre de ces ententes auxiliaires se sont récemment terminées étant donné que le budget était épuisé. Ainsi, l'agriculture est le domaine qui nécessite un grand nombre de dépenses.

En ce qui concerne le renouvellement de nos ententes, je ne peux pas vous dire à l'avance lesquelles seront approuvées. Nous négocions actuellement celui de l'entente sur l'exploitation agricole ainsi que celui de celle portant sur le développement industriel, laquelle a évidemment un impact sur le comté de Kent.

Je suppose que le ministre se préoccupe davantage du mécanisme qui sera adopté. En effet, si l'entente agricole est conclue à l'échelle de la province et si nous avons un programme complémentaire pour le comté de Kent, nous nous retrouverons avec un accord agricole spécial pour le comté de Kent; on se heurtera alors à des problèmes de mécanique, si l'on veut expliquer le fonctionnement ou la logique de ce genre d'ententes.

Le sénateur Thompson: La mécanique administrative.

M. Chiasson: C'est exact.

Le sénateur Thompson: Mais cela représente-t-il des avantages pour la région?

[Text]

Mr. Chiasson: We would say that the Kent agreement was structured and applied in such a way as to have had local involvement, and certainly it has stirred a degree of local initiative due to the fact that it was highly regional in nature.

Senator Harry Hays (Chairman) in the Chair.

Senator McGrand: Mr. Chiasson, a while ago we discussed forestry in New Brunswick, and I believe the figure given was that 30 per cent of the income of New Brunswickers comes from the forestry industry. I know that some of the counties, such as Restigouche and Victoria, have the great bulk of the forestry, but would it be possible, by way of a pilot project, to take the income of the Kent County people and break it down into the categories of farming, fisheries and forestry, and further break down forestry into those who own the land and those who harvest the wood crop? Would it be possible to get that type of breakdown?

Mr. Chiasson: Information on the potential of each and every sector of Kent County so as to compare—

Senator McGrand: We are talking of using Kent County as a pilot project for the rest of Canada. Could you take the income of the people of Kent County and break it down into that portion which comes from farming, that which comes from fishing, and that which comes from forestry, and again dividing forestry into those who own the land and those who harvest the crop?

Mr. Chiasson: I believe what you are suggesting is possible. If you are suggesting that this might be put together and provided to the committee, certainly we could work at that with the province. I am sure we could come up with some useful information, if that is what you have in mind.

Senator McGrand: That is what I have in mind.

The Chairman: Could you send that along to the committee?

Mr. Chiasson: We will work up information along those lines as best we can, Mr. Chairman, and send it to the committee.

The Chairman: Thank you.

I see that the Minister of Agriculture is now here, so we shall move on. I want to thank you, gentlemen, for your attendance and for all of the information you have provided the committee. I hope you will permit us to call on you again.

Mr. Chiasson: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Honourable senators, we now have before us the Honourable Eugen Whelan, Minister of Agriculture. The minister, I understand, has some opening remarks.

The Honourable Eugene Whelan, Minister of Agriculture: Thank you, Mr. Chairman.

In the mid-1970s, when this committee first turned its attention to Kent County, New Brunswick, it is safe to say that they found a group of dispirited farmers, making barely enough, in most instances, to get by and letting more and more acres slip out of production. If we checked today, we would no

[Traduction]

M. Chiasson: On peut dire que l'accord du comté de Kent a été structuré et appliqué de façon à susciter une participation locale et je pense qu'elle y a réussi dans une certaine mesure.

Le sénateur Harry Hays (président) assume la présidence.

Le sénateur McGrand: Monsieur Chiasson, nous avons parlé tout à l'heure de l'exploitation forestière au Nouveau-Brunswick et on a indiqué que 30 p. 100 du revenu des habitants de cette province provenaient de cette industrie. Je sais que certains comtés, comme Restigouche et Victoria, ont beaucoup de forêts, mais serait-il possible, dans le cadre d'un projet-pilote, de ventiler le revenu des habitants du comté de Kent au niveau de l'exploitation agricole, des pêches et de l'exploitation forestière? En ce qui concerne cette dernière catégorie, pourrait-on faire la distinction entre ceux qui possèdent la terre et ceux qui en exploitent le bois? Pourriez-vous nous fournir ce genre d'indications?

M. Chiasson: Vous voulez des données sur le potentiel de chaque secteur du comté de Kent afin de les comparer...

Le sénateur McGrand: Il est question de faire du comté de Kent un projet pilote pour le reste du Canada. Dans cette optique, pourriez-vous faire une ventilation du revenu des habitants du comté de Kent afin de déterminer quelle partie de ce revenu provient de l'exploitation forestière? Pourriez-vous également diviser cette dernière catégorie afin d'indiquer ceux qui possèdent la terre et ceux qui l'exploitent?

M. Chiasson: Je crois que nous pouvons vous fournir ce genre de données. Nous les réunirons avec la province et nous les transmettrons à votre Comité, si c'est là ce que vous désirez. Je suis sûr que nous obtiendrons des renseignements très intéressants, si c'est bien là ce que vous voulez.

Le sénateur McGrand: Tout à fait.

Le président: Pourriez-vous faire parvenir cela au Comité?

M. Chiasson: Nous ferons de notre mieux pour obtenir ces données, monsieur le président, et nous vous les ferons parvenir.

Le président: Merci.

Étant donné que le ministre de l'Agriculture est arrivé, nous allons poursuivre nos travaux. J'aimerais vous remercier, messieurs, d'avoir assisté à notre Comité et de nous avoir fourni des renseignements précieux. J'espère que nous pourrions vous inviter à nouveau.

M. Chiasson: Merci, monsieur le président.

Le président: Messieurs les sénateurs, nous avons maintenant avec nous l'honorable Eugene Whelan, ministre de l'Agriculture. Je crois savoir qu'il a quelques remarques à faire.

L'honorable Eugene Whelan, ministre de l'Agriculture: Merci, monsieur le président.

Au milieu des années 70, lorsque votre Comité s'est pour la première fois intéressé au comté de Kent, au Nouveau-Brunswick, il y a constaté, il faut bien le reconnaître, qu'en certain nombre d'agriculteurs étaient complètement désespérés car ils arrivaient à peine à s'en sortir et étaient obligés de laisser de

[Text]

doubt find that the number of farmers is increasing. More important, they are young farmers. They have hope for the future, and they are putting their futures on the line by investing in new buildings, storages, machinery, and so on. There is, in short, to some extent at least, a rebirth of the entrepreneur, the risk-taking farmer—and this committee has helped bring that rebirth about.

The experience in Kent County is a model for what could be done in those parts of Canada where agriculture has been deteriorating. If one goes to Kent County now, one will see that many of the recommendations made in the report *Kent County Can Be Saved!* are being put into effect. The proof is not entirely a matter of statistics. After all, the entire province of New Brunswick produces only about half as much in farm cash receipts as the single county of Kent in southern Ontario. The success of Kent County, New Brunswick, is largely a matter of spirit. The slide out of agricultural production has been stopped and, we believe, fully reversed.

The experience shows how government can help generate new economic activity. The simplest way to put it would be to say that it can start the ball rolling so that economic relationships can continue and flourish into the future. To some that may sound like just so many romantic words; but I think the facts are there.

So far, in the past three years—and you may have heard these figures already from the previous witnesses—something like \$1.2 million has been spent in the Kent region under the subagreement. As a result, we—and by that I mean DREE, the provincial government, Agriculture Canada and the local producers—have combined to reclaim about 6,500 acres. Nearly one million feet of tile drainage has been installed, and there are about 150 farms with development plans. Already more than 200 farms have been assisted during the past three years. Government advisors have helped to formulate these plans.

There has been recent development of 325 acres of brussel sprouts and 100 acres of cauliflower, and the acreage of seed potatoes is increasing rapidly—thanks in part to the low incidence of disease, and this has been borne out by Florida tests. For those of you who do not know what Florida tests are, it is not just the name; the tests are actually carried out in the State of Florida.

The seed potato industry will get a vital shot in the arm when my department's new Seed Potato Quality program goes into effect, which will be very shortly. Parts of that program include:

- Improved phytosanitary regulations, and more rigorous post-harvest testing, both in Florida and in the laboratory;
- Improved and expanded seed potato storages, which will result in a higher standard of product;

[Traduction]

plus en plus de terrains improductifs. Aujourd'hui, nous constatons sans aucun doute que le nombre d'agriculteurs augmente et, qui plus est, qu'il s'agit de jeunes agriculteurs. Ils ont confiance dans l'avenir et ils le prouvent en investissant dans de nouveaux bâtiments, équipements etc. Bref, on peut dire que, dans une certaine mesure tout au moins, on assiste à une renaissance du véritable entrepreneur, c'est-à-dire l'agriculteur qui prend des risques, et je suis convaincu que votre Comité y est pour beaucoup.

L'expérience du comté de Kent peut servir d'exemple pour ce que l'on pourrait faire dans beaucoup d'autres régions du Canada où l'agriculture est en train de se détériorer. En effet, la plupart des recommandations faites dans le rapport intitulé «On peut sauver le comté de Kent» ont été appliquées. Les statistiques ne sont d'ailleurs pas indispensables pour le prouver. Après tout, la totalité de la province du Nouveau-Brunswick ne produit que la moitié des recettes commerciales agricoles du comté de Kent, dans le sud de l'Ontario. Le succès du comté de Kent, au Nouveau-Brunswick, est dû essentiellement au nouvel esprit qui s'est instauré. Ils ont réussi à stopper le déclin de la production agricole et, même, à le renverser.

Cette expérience montre comment le gouvernement peut contribuer au renouveau économique d'une région. En termes simples, on peut dire que le gouvernement peut donner le coup de pouce afin que les relations économiques puissent se poursuivre et s'épanouir. Certains penseront peut-être que je suis un peu romantique, mais je pense que les faits sont là.

Au cours des trois dernières années, mais les témoins précédents vous l'ont peut-être déjà dit, on a dépensé environ 1.2 million de dollars dans la région de Kent dans le cadre de cette entente auxiliaire. Ainsi, nous, et j'entends par là le ministère de l'Expansion économique régionale, le gouvernement provincial, le ministère fédéral de l'Agriculture et les producteurs locaux, avons réussi à remettre en l'état environ 6,500 acres. Près d'un million de pieds de drains agricoles ont été installés et environ 150 exploitations agricoles ont des plans d'expansion. Déjà plus de 200 exploitations ont été aidées au cours de trois dernières années. Les conseillers du gouvernement ont aidé à la formulation de ces plans.

Récemment, on a semé des choux de Bruxelles sur 325 acres et du chou-fleur sur 100 acres; par ailleurs, la surface consacrée à la culture de la pomme de terre augmente rapidement, grâce, en partie, à la rareté des maladies, comme l'indiquent des tests réalisés en Floride. Pour ceux d'entre vous qui ne savent pas ce dont il s'agit, ces tests sont bien réalisés dans l'état de Floride.

L'industrie des pommes de terre de semence connaîtra un nouveau départ lorsque mon ministère lancera, très prochainement, un nouveau programme d'amélioration de la qualité de ces pommes de terre. Ce programme comprend notamment:

- De meilleurs règlements phytosanitaires et des tests plus sérieux des pommes de terre récoltées, à la fois en Floride et en laboratoire;
- Des entrepôts plus vastes et améliorés pour les pommes de terre de semence, ce qui permettra d'avoir un produit de meilleure qualité;

[Text]

—A better licensing program for the growers;

—An insurance program which will cover production, storage and marketing risks. This program will expand on service already provided by crop insurance. The new insurance program will be something along the lines of the Western Grain Stabilization Program, but better again. And finally, more research.

I expect that the seed quality program will be of great benefit throughout the maritimes. As honourable senators are aware, our export markets hinge on whether we improve our product. Right now we have about one-half of 1 per cent of the world's seed potato market. We believe that the provinces of New Brunswick and Prince Edward Island, through close co-operation, could in time move to even 1 per cent, and in not too long a time once the Seed Potato Quality program goes into effect. We are competing with such countries as Holland, which has special programs which are government financed, and so forth. The competition is very tough.

So, if we can encourage that market as opposed to the table market, we know it can be a better market, with higher returns and probably based on a more guaranteed type of sales program. Too often we have only sold when we have had surpluses—a hit and miss type of thing. We have to overcome that. We have to make sure that we have the quality, and that necessitates the program that I am talking about. We intend to take some of the risk out of it through the insurance which will be provided under that program.

The development in Kent County is planned. By that I mean that working in partnership with the province we have identified which crops can be produced, where there is a market and at what price. The next step is to identify any barriers or constraints to producing for that known market, and then to work in co-operation with the farmers in bringing those barriers down. This requires the co-operation of provincial extension workers to help transfer technology to the farmer. We get into a discussion, Mr. Chairman, every time we talk about passing technology on to the farmer from the federal government because that is interpreted as education, and education, as you know, under the Constitution, is a provincial right and obligation. When the Senate committee first went to Kent County there were one and a half extension workers there. Today there are five, and they are all young and enthusiastic.

The technology we are talking about will largely be developed at the Senator Hervé Michaud Experimental Farm. The Michaud farm will tell the local farmers which varieties are best for the area, and, by using test plots, the advice will be well illustrated. It will be applied research, not the test-tube type.

[Traduction]

—Un meilleur programme d'octroi de permis pour les cultivateurs;

—Un programme d'assurance qui couvrira les risques de production, d'entreposage et de commercialisation. Ce programme couvrira des services déjà fournis par l'assurance-récolte; il ressemblera un peu au programme de stabilisation du grain de l'Ouest, mais en mieux. Finalement, on fera plus de recherches.

Je suis convaincu que ce programme d'amélioration de la qualité des pommes de terre de semence profitera considérablement aux provinces maritimes. Comme vous le savez, l'ampleur de nos marchés d'exportation dépend beaucoup de l'amélioration de notre produit. À l'heure actuelle, nous détenons environ 0.5 p. 100 du marché mondial de la pomme de terre de semence. Nous pensons que les provinces du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard pourraient, si elles collaboraient étroitement, atteindre 1 p. 100 dans peu de temps, une fois que le programme d'amélioration de la qualité des pommes de terre de semence sera entré en vigueur. Nos concurrents sont des pays comme la Hollande, dont le gouvernement finance des programmes spéciaux. La concurrence est donc très serrée.

Ainsi, si nous pouvons encourager ce type de marché, par opposition au marché de consommation intérieure, nous savons que nous pourrions en tirer de meilleurs profits et que nous pourrions instaurer un programme de vente plus stable. En effet, nous n'avons trop souvent vendu que ce que nous avions en surplus, ce qui rendait nos exportations plutôt aléatoires. Nous devons donc régler ce problème. Nous devons nous assurer que nous avons un produit de qualité et c'est pour cela qu'il nous faut instaurer le programme dont je vous ai parlé. Nous avons l'intention d'atténuer une partie des risques grâce à notre programme d'assurance, dont est assorti le programme global.

L'expansion du comté de Kent est planifiée. J'entends par là, que, de concert avec la province, nous avons déterminé quelles espèces végétales peuvent être cultivées, où elles peuvent être commercialisées et à quel prix. L'étape suivante consiste à découvrir les obstacles à l'établissement de ce marché et ensuite, à les surmonter avec la collaboration des agriculteurs. Il nous faudra également recourir aux fonctionnaires provinciaux pour transmettre cette technologie aux agriculteurs. Monsieur le président, chaque fois qu'il est question pour le gouvernement fédéral de transmettre de la technologie aux agriculteurs, on interprète cela comme un droit à l'éducation qui, selon la constitution, est un droit et une obligation de la province. Lorsque le Comité du Sénat s'est rendu pour la première fois dans le comté de Kent, il y avait là un fonctionnaire provincial. Aujourd'hui, il y en a cinq, qui sont tous très jeunes et très enthousiastes.

La technologie dont nous parlons sera, pour la plupart, mise au point à la ferme expérimentale du sénateur Hervé Michaud. Le personnel de cette exploitation indiquera aux agriculteurs locaux quelles espèces conviennent le mieux à la région et le leur prouvera par des expériences concrètes. Il s'agira donc de recherches appliquées, et non de recherches in vitro.

[Text]

Most of the dialogue there will be in French, the language of the local Acadian people. Because the local culture is different from that of the rest of the province and, indeed, unique in Canada, it is important that they have a local experimental station to improve communication. We are trying to help those farmers catch up with the great advances in farm technology that have been made in the past couple of decades. We are sure that they will grasp at it and put it to work very quickly.

The station will also provide a focus to help the local people get plugged into the mainstream of federal and provincial policy-making. You could call it "Acadian access".

I shall now outline the progress that has been made on the Michaud farm since June, 1978. I believe the progress has been considerable in spite of austerity measures. Staffing is proceeding according to plan. Four people have been hired and action is underway to get five more. A full staff of 12 is expected to be in place within the next year.

A new implement service building has just been completed at a cost of \$122,000 and the farm house has been renovated to provide office and work facilities for the professional and technical staff. Land improvement was begun in the fall of 1978 and about 22,000 feet of tile drainage was installed. Current research efforts at the experimental farm are centred on vegetable and small fruit problems. Variety trials and some management studies are in operation for the second year.

In closing, I want to stress that the effort underway in Kent County is an example of how the different federal departments and different levels of government can co-operate to get a job done. I see Agriculture Canada's role as being an advisor to DREE—because they have the money you see—and a partner with the provinces in that effort. I want to add that we shall shortly be announcing the appointment of a new regional director for research for Agriculture Canada who will be stationed solely in the Maritime provinces. Previously we had a regional director for the east working out of Quebec. That was Dr. Cartier. But, as I say, we will shortly be announcing another who will be working with the provinces of Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward Island and Newfoundland and who will be stationed in that area. He will be there to co-ordinate all the efforts being made.

That is about it, Mr. Chairman, unless some members of the committee have questions.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Minister. I am sure members of the committee have many questions that they will want to put to you about the work of the program. Personally, I am interested in your licensing program. I wonder if you could enlarge on that.

[Traduction]

La plupart des dialogues se feront en français, soit la langue des Acadiens. Étant donné que la culture locale est différente de celle du reste de la province, et, à fortiori, du reste du Canada, il est important que les Acadiens aient une station locale expérimentale pour améliorer les communications. Nous essayons d'aider les agriculteurs à prendre connaissance des importants progrès qui ont été réalisés dans le domaine de la technologie agricole, au cours des deux dernières décennies. Nous sommes convaincus qu'ils le feront avec sérieux et diligence.

Cette station permettra également aux habitants de la région de se tenir directement informés des politiques fédérales et provinciales. On pourrait appeler cela «l'ouverture des Acadiens».

J'aimerais maintenant rappeler les progrès qui ont été réalisés sur la ferme Michaud depuis juin 1978. Ils ont été à mon avis considérables, malgré les mesures d'austérité. La dotation en personnel se poursuit comme prévu: 4 personnes ont été engagées et 5 autres sont sur le point de l'être. Nous espérons que, l'année prochaine, nous aurons un effectif global de 12 employés.

Un nouveau hangar à équipements vient d'être terminé au coût de 122,000 dollars et la ferme a été transformée en bureaux et locaux pour les employés professionnels et techniques. On a commencé la bonification de la terre à l'automne de 1978 et environ 22,000 pieds de drains agricoles ont été installés. À l'heure actuelle, les travaux de recherche à la ferme expérimentale portent essentiellement sur les légumes et les petits fruits. On prévoit, pour la deuxième année d'exploitation, l'essai de nouvelles variétés et l'exécution de certaines études de gestion.

Pour terminer, j'aimerais dire que les efforts déployés dans le comté de Kent montrent bien que la collaboration des différents paliers de gouvernement peut aboutir à des résultats positifs. À mon avis, le ministère fédéral de l'agriculture doit jouer le rôle de conseiller auprès du ministère de l'Expansion économique régionale, puisque c'est lui qui a les fonds, et de partenaire avec les provinces. J'aimerais ajouter que nous allons bientôt annoncer la nomination d'un nouveau directeur régional pour la recherche, qui sera basé uniquement dans les provinces maritimes. Auparavant, notre directeur régional pour l'est du Canada était posté au Québec. Il s'agissait du Dr. Cartier. Toutefois, nous allons bientôt nommer une autre personne qui travaillera avec les provinces de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau Brunswick, de l'Île du Prince-Édouard et de Terre-Neuve, et qui sera postée dans cette région. Son rôle consistera donc à coordonner tous les efforts qui y seront déployés.

J'ai terminé mes remarques, monsieur le président, et je suis prêt à répondre aux questions que les membres du comité voudront me poser.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre. Je suis sûr que les membres du comité ont beaucoup de questions à vous poser au sujet de ce programme. Personnellement, je m'intéresse tout particulièrement au programme d'octrois de permis. Pourriez-vous nous donner plus de précisions à ce sujet?

[Text]

Hon. Mr. Whelan: That is in the area of seed potato production. Almost every farmer in Prince Edward Island is a seed potato producer, but most of their product goes for table stock. So we are going to say to seed potato producers, "If you want to be a licensed seed potato producer you are going to have to live by the rules and regulations and you are going to be under a very strict type of licensing program." Then we will be able to say to Algeria or Morocco or Brazil, or any other Central American or Caribbean country, "We know we have high quality product because Mr. Michaud produced those potatoes and he is one of our licensed people." That is the type of program it will be, and it will be a program for all producers and not just for people in that area.

The Chairman: Is that a federal licensing and inspection system?

Hon. Mr. Whelan: Yes, because it has to be if we are going to move them out of the country. It is an arrangement we are making with Prince Edward Island and New Brunswick, and I hope to be announcing that in a day or two.

The Chairman: Will this take the form of an internationally recognized code?

Hon. Mr. Whelan: If we are going to be successful in the international market for seed potatoes, we cannot just have something that is just as good; we must have what is better.

The Chairman: Holland and other countries are doing just this type of thing, I understand.

Hon. Mr. Whelan: Yes, they are doing it, but they are doing it in a fashion that we think we can improve upon.

Senator Thompson: Perhaps I could ask the minister to improve my limited knowledge in this area. Speaking of the research you are going to do at the Michaud Experimental Farm, will that be done in consultation with the farmers from the area? How do you decide on the experimentation, and how do you get the information across Kent County to tell them what is being done? Do they come in busloads to look at what is being done?

Hon. Mr. Whelan: All our research stations and experimental farms are open to the public. They are used extensively. Some of them are even used as meeting places. Your chairman, who is a very successful farmer, can tell you that he has visited one or two of the research stations in Alberta to upgrade his knowledge on how to become a better and a more successful farmer than he is. Some would think that that is impossible, but he knows it is not impossible.

Senator Thompson: Is that not the key to your success?

Hon. Mr. Whelan: No, I did not spend quite as much time at that as he did, that is why I am not as successful as he is. I have not spent as much time at experimental farms or research stations. But this is a fact that is not known by many people outside the agricultural community.

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Il s'agit de la production des pommes de terre de semence. Presque tous les agriculteurs de l'Île du Prince-Édouard cultivent des pommes de terre de semence, mais la plus grande partie de leur production est destinée à la consommation directe. Nous allons donc devoir dire à ces producteurs de «Si vous voulez avoir un permis pour cultiver des pommes de terre de semence, il vous faudra respecter les règlements et les modalités très strictes du programme d'octrois de permis». Ce n'est qu'à cette condition que nous pouvons dire à nos clients algériens, marocains, brésiliens, d'Amérique centrale ou des Caraïbes: «Nous savons que c'est une pomme de terre de très bonne qualité car c'est M. Michaud qui l'a produite, et il a un permis». Voilà en quoi consistera ce programme qui s'adressera à tous les producteurs, et pas seulement à ceux de cette région.

Le président: Les permis et les inspections seront-ils administrés par le fédéral?

L'honorable M. Whelan: Oui, c'est inévitable si nous voulons exporter ces pommes de terre. J'espère pouvoir annoncer, dans un jour ou deux, que nous avons conclu une entente avec l'Île du Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick.

Le président: Ce système prendra-t-il la forme d'un code reconnu au niveau international?

L'honorable M. Whelan: Si nous voulons pénétrer avec succès le marché international des pommes de terre de semence, il ne faut pas seulement que notre produit soit bon, il faut qu'il soit meilleur que les autres.

Le président: Si je comprends bien, la Hollande et d'autres pays en font autant.

L'honorable M. Whelan: Exactement, mais nous pensons pouvoir mieux faire qu'eux.

Le sénateur Thompson: J'aimerais que le Ministre me donne plus de précisions au sujet des travaux de recherche qui se poursuivent à la ferme expérimentale Michaud. Ces travaux se font-ils en consultation avec les agriculteurs de la région? Comment déterminez-vous la nature des travaux que vous allez faire et comment en faites-vous connaître les résultats dans tout le comté de Kent? Les agriculteurs de la région se rendent-ils à la ferme en masse?

L'honorable M. Whelan: Toutes nos stations de recherche et fermes expérimentales sont ouvertes au public et celui-ci en profite. Certaines servent même de lieu de rencontre. Votre président, qui réussit très bien dans l'agriculture, peut vous dire qu'il s'est rendu dans une ou deux stations de recherche en Alberta pour améliorer ses connaissances et ses techniques afin de mieux réussir en agriculture. Certains diront que c'est impossible, mais lui sait parfaitement que cela n'est pas impossible.

Le sénateur Thompson: N'est-ce pas là la clé de votre succès?

L'honorable M. Whelan: Non, je n'y ai pas passé autant de temps que lui et c'est pour cela que je ne réussis pas aussi bien que lui. En effet, je n'ai pas passé autant que lui dans des fermes expérimentales ou dans des stations de recherche. C'est

[Text]

To use an example near where I live, there is a large federal research station in Harrow, Ontario, which is a rather cosmopolitan type of area with many new Canadian families who do not speak either of the official languages. They use the research centre, particularly the experimental farm part of it, probably more than any third generation Canadian because they depend upon those people for advice. They become not only good farmers, but in many cases the best farmers because they use the advice and follow it strictly; they do not detour from it.

The researchers in some cases actually do extension work they should not be doing because they don't get paid for it. For instance, Dr. Mac Weaver, who was in charge of Fredericton and who is now in charge of Kentville, Nova Scotia, and who is originally from Nova Scotia, used to be at Harrow. He actually used to go out and advise farmers in their fields, especially with respect to their orchard crops, whether they should be spraying their peaches, apples, cherries, plums or whatever they were growing. He would spend hours doing that. I am not sure how many of you are aware of the fact that most civil servants do not get paid for doing that sort of thing.

When he was transferred from there to Vineland, Ontario, they drew up a petition because they did not want him to leave. They wanted to force him to stay there. Of course, it was an advance for him when he left. He is now the director of the big station in Nova Scotia. As I said before, he was the director of the one in Fredericton before.

We work closely with the provinces on those research stations. In fact, most of the provinces have their extension people working closely with our researchers. They are there to educate the people, to assist them, and that is what the provincial people mostly do on our stations. They have offices and they have staff there, and they simply propagate the available information to the people.

Of course, our federal people work closely with farmers as well. It is not uncommon to see a federal researcher on some farm some place talking to a farmer. Farmers do request that type of help.

We have field days, open houses, and so on. There are special programs to encourage people to come in to the research station and experimental farm. You could do that nearly any time, but it is better to call up before you go. You can simply call up and say, "Look, Bill, I want to come down to talk to you about a problem I have with my potatoes. Or can you send somebody out to my farm?" If staff is available for that, someone will go. Staff is not always available in every instance, but it is done quite often.

Senator Thompson: In the Hervé Michaud farm in Kent County is that type of thing being done? Is farming procedure actually being changed?

[Traduction]

une chose qu'ignorent un grand nombre de ceux qui ne sont pas agriculteurs.

Je vais vous donner un exemple. J'habite à proximité de l'importante station de recherche fédérale de Harrow, en Ontario; cette région accueille beaucoup de familles néo-canadiennes qui ne parlent ni l'anglais ni le français. Ces gens-là utilisent la station de recherche, et plus particulièrement la ferme expérimentale qui en fait partie, beaucoup plus que n'importe quel canadien de troisième génération, car ils ont besoin des conseils qu'on leur y donne. Ainsi, non seulement ils deviennent de bons agriculteurs mais, très souvent, ce sont les meilleurs parce qu'ils savent tirer parti des conseils qu'ils leur sont donnés et ils les respectent à la lettre.

Dans certains cas, les chercheurs font des travaux plus ou moins reliés à leur recherche, mais qu'ils ne devraient pas faire parce qu'ils ne sont pas payés pour. Par exemple, le docteur Mac Weaver, qui était responsable du centre de Frédéricton et qui dirige maintenant celui de Kentville, en Nouvelle-Écosse, dont il est originaire, travaillait auparavant à la station de Harrow. Il allait souvent voir les agriculteurs dans leurs champs, surtout dans leurs vergers, pour leur donner des conseils sur les traitements à donner aux pêches, aux pommes, aux cerises, aux prunes etc. Il y passait des heures. Je ne sais pas si vous savez que la plupart des fonctionnaires ne sont pas payés pour ce genre de travail.

Lorsqu'il a été muté à Vineland, en Ontario, les agriculteurs de Harrow ont fait une pétition pour qu'il reste mais, bien sûr, sa mutation était en fait une promotion. Il est maintenant directeur de cet important centre de recherche en Nouvelle-Écosse. Comme je l'ai déjà dit, il était auparavant directeur d'un autre centre à Frédéricton.

Nous collaborons étroitement avec les provinces en ce qui concerne ces stations de recherche. En fait, la plupart des provinces envoient leurs employés travailler avec nos chercheurs. Ces employés provinciaux sont là pour renseigner et aider le public. Ils ont des bureaux dans nos centres de recherche et leur rôle consiste à diffuser les renseignements disponibles.

Bien sûr, nos employés fédéraux travaillent également en étroite collaboration avec les agriculteurs. Il n'est pas rare de voir un chercheur fédéral aller rendre visite à un agriculteur pour l'aider. Les agriculteurs réclament ce genre de service.

Nous avons des «journées sur le terrain», des «journées portes ouvertes» etc. Nous avons également des programmes spéciaux pour encourager le public à venir à la station de recherche et à la ferme expérimentale. On peut s'y rendre pratiquement n'importe quand, mais il est préférable d'appeler avant d'y aller. Il suffit d'appeler un chercheur et de lui dire: «Bill, est-ce que je peux venir vous voir car j'ai un problème avec mes pommes de terre. Sinon, pourriez-vous m'envoyer quelqu'un?» S'il y a quelqu'un de disponible, il ira. Ce n'est pas toujours possible, mais on fait le maximum.

Le sénateur Thompson: La ferme d'Hervé Michaud, dans le comté de Kent, offre-t-elle ce genre de service? Avez-vous constaté une évolution réelle des techniques agricoles?

[Text]

Hon. Mr. Whelan: I am going mostly on reports, senator; I have only visited the site once. I did study the land structure and the makeup of the soil, mineral deficiencies and what minerals were present and so on. We think the farm has great potential, but again I am going only on the reports my officials have given me.

In outlining to you what is taking place, I cannot give you the exact numbers, but we know there is a turnaround in that area. It is being achieved mostly by young people. Just before I came here I was at a meeting with Dr. Poirier, Chairman of the Farm Credit Corporation. We were going over moneys available for lending to young farmers, but under the agreement we have with New Brunswick, of course, there is a special program to assist in special projects—farmers starting up, et cetera—to encourage that kind of thing in that area.

Just as an example of the sort of thing that is being done in that area, there has been a tremendous amount of tile drainage put into effect on the Hervé Michaud farm. Federally we have put in only 22,000 tiles, but there have been over several million tiles put in so far in that area. The effect of tile drainage is that there is a longer growing season. They can start earlier in the spring, and then in the fall they have less trouble harvesting. In short, it is far more economic and easier to farm if the farm is tile drained. We think there is a tremendous potential for that in that area, but so far we have just scratched the surface.

I mentioned Kent County, Ontario, which, as you know, is a highly-productive area. Both Kent and Essex Counties, Ontario, are two of the most productive. If you took them together you could say that there is hardly an area in all of North America more productive than those two counties. That is a comparison we make to Kent County, New Brunswick, in order to show the potential it could have. Possibly it will never achieve the potential shown by Kent County, Ontario, but certainly it has great potential to show at least part of that kind of production.

The Chairman: Does any arm of the government subsidize tile drainage?

Hon. Mr. Whelan: Federally, under the treaty, they do. Provincially, in Ontario, you get a preferred interest rate. The federal government also allows you to write off tile drainage as a complete capital expenditure in order to entice people to tile their land.

The Chairman: Is it written off 100 per cent?

Hon. Mr. Whelan: Yes, in one year, if you want to do that. That is a concession that was made several years ago, even before I was Minister of Agriculture, when Mr. Olsen was Minister of Agriculture, I believe.

Senator Sherwood: Mr. Minister, should there be any DREE cutbacks in agriculture or in DREE development projects, would the Department of Agriculture become more active in those areas?

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Je me fie essentiellement aux rapports, monsieur le sénateur, car je n'y suis allé qu'une seule fois. J'ai étudié la structure foncière et la composition du sol, les minéraux qu'il contenait et ceux dont il manquait. Nous pensons que cette ferme a un énorme potentiel, mais je vous dis cela en me basant uniquement sur les rapports que mes fonctionnaires m'ont soumis.

En ce qui concerne les activités de cette ferme, sans vous donner le chiffre exact, je pourrais vous dire que la population rurale change beaucoup, surtout à cause des jeunes. Avant de venir devant votre comité, je discutais avec M. Poirier, président de la Société du crédit agricole. Nous parlions des fonds qui sont mis à la disposition des jeunes agriculteurs qui désirent emprunter mais, en vertu de l'entente que nous avons avec le Nouveau-Brunswick, un programme spécial a été mis sur pied pour encourager les agriculteurs à s'établir dans la région.

Pour vous donner un exemple de ce qui se passe dans la ferme d'Hervé Michaud, j'aimerais vous dire qu'ils ont installé des drains agricoles sur une très grande longueur. Le gouvernement fédéral n'a fourni que 22,000 tuiles mais, jusqu'à présent, plusieurs millions ont été installées. Ce type de drainage augmente la saison de culture. On peut commencer dès le début du printemps et continuer jusqu'à l'automne et les problèmes de récolte sont moindres. Bref, une exploitation de ce genre est beaucoup plus économique et beaucoup plus facile à cultiver. Cette technique est certainement très prometteuse pour cette région mais, nous n'en sommes qu'au début.

J'ai parlé du comté de Kent, en Ontario, qui, comme vous le savez, est une région très productive. En fait, c'est la région la plus productive de l'Ontario, avec le comté d'Essex. A eux deux, ces comtés représentent la région la plus productive de toute l'Amérique du Nord. On peut faire le même genre de comparaison avec le comté de Kent, au Nouveau-Brunswick, pour vous donner une idée du potentiel de cette région. Certes, il n'aura jamais le potentiel de son homonyme ontarien, mais il a indéniablement un potentiel important, tout au moins en ce qui concerne ce type de production.

Le président: Ce type de drainage est-il subventionné par un palier de gouvernement?

L'honorable M. Whelan: Le fédéral subventionne les drains agricoles, conformément au traité. Au niveau provincial, en Ontario, vous pouvez obtenir un taux d'intérêt préférentiel. Le gouvernement fédéral vous autorise à amortir l'installation de drains agricoles au titre d'une dépense en capital, afin d'encourager les agriculteurs à en installer.

Le président: Peuvent-ils les amortir à 100 p. 100?

L'honorable M. Whelan: Oui, en un an, si vous le voulez. C'est une concession qui a été faite il y a plusieurs années, lorsque M. Olson était ministre de l'Agriculture, si je me souviens bien.

Le sénateur Sherwood: Monsieur le ministre, si le ministère de l'Expansion économique régionale diminue ses subventions dans le domaine de l'agriculture ou des projets de développement, votre ministère sera-t-il plus actif dans ces domaines?

[Text]

Hon. Mr. Whelan: We have an arrangement with DREE under which we discuss these matters. They would certainly have a difficult time, for instance, if they wanted to go ahead with an agricultural program which we did not think was either good or necessary or which we thought was a duplication of a program some other place. There would certainly be no point in having two unsound economic units when we could have one economically good producing unit. In the past we have seen situations where there has been overproduction of a commodity because of duplication. I am sure any minister of DREE and any minister of agriculture would agree that there is never sufficient money to do the things they want to do in terms of food production. So, obviously, we would object to cutbacks, but, unfortunately, we have all had to suffer some cutbacks owing to the austerity program.

Senator Sherwood: I am thinking specifically of the Kent County project, of course, which has been under consideration today. In our subcommittee examination of that a few weeks ago we thought we detected some lack of work being done in market studies. Has your department been involved at all in doing market studies in connection with this project? It seems to me to be rather necessary for the Kent County region.

Hon. Mr. Whelan: Well, I just mentioned one thing that we have learned in terms of the potential for production in that area, and that is that it has a disease-free environment at the present time. We certainly want to maintain that environment, because that is a natural for producing seed potatoes in that area.

Our department wants to be closely involved in the studies that take place, for the simple reason that we think there is little sense in duplicating the expertise that goes into them. In other words, we want to take advantage of the expertise DREE has, and they want to take advantage of the expertise that we have and, instead of overlapping and duplicating, simply have one set of expertise complement the other. To that end we readily exchange the information we obtain through research.

Incidentally, we follow that same policy with respect to other countries as well. For example, we are doing a certain amount of research work on different projects with Israel and the United States and France right now. In fact, there are about seven or eight countries that our scientists go to. In terms of France, we are going to improve upon the agreement because I believe we have 56 scientists from France in Canada at the present time and, if we have not already sent them, we will be sending 52 scientists to France to work on various projects. As I have said, we avoid duplication as much as we can. For instance, they will work on certain projects and we will work on different projects, and then we will exchange the information back and forth between the two countries.

So when we talk about doing studies in this particular area of Kent County, I think we are pretty well advanced on what we can do there.

As I said earlier through the chairman to the committee, this committee deserves a lot of credit for focusing attention on the neglect that existed in Kent County, and I think the word "neglect" would be the best word to describe the situation that

[Traduction]

L'honorable M. Whelan: Nous avons conclu des arrangements avec ce ministère pour justement discuter de ces problèmes. Ce ministère aurait certainement du mal, par exemple, à réaliser un programme agricole qui nous semblerait médiocre, inutile ou qui ferait double emploi. En effet, il serait ridicule d'avoir deux unités économiques non viables, alors que nous pourrions en avoir une seule parfaitement rentable. Des surplus de production se sont déjà produits en raison de chevauchements. Je suis sûr que n'importe quel ministre du MEER ou de l'Agriculture serait d'accord pour dire qu'il n'y a jamais assez d'argent pour faire tout ce qu'il veut faire dans le domaine de la production alimentaire. En conséquence, nous nous opposerions certainement à des réductions mais, malheureusement, nous sommes tous parfois obligés de passer par là en raison du programme d'austérité.

Le sénateur Sherwood: Je pense plus précisément au projet du comté de Kent, qui fait l'objet de notre discussion d'aujourd'hui. Lorsque nous avons étudié la question il y a quelques semaines, notre sous-comité avait constaté qu'aucune étude de marché n'avait été faite. Votre ministère en a-t-il fait? Il me semble que ce serait particulièrement utile pour cette région.

L'honorable M. Whelan: J'ai déjà dit que nous avons déjà constaté une chose en ce qui concerne le potentiel de production de cette région, à savoir qu'elle dispose d'un milieu naturel pratiquement immunisé contre les maladies. Nous voulons donc protéger à tout prix ce milieu naturel puisqu'il est particulièrement propice à la production de pommes de terre de semence.

Notre ministère tient à participer étroitement aux études qui sont entreprises, tout simplement pour éviter les chevauchements. En d'autres termes, nous voulons profiter de l'expertise dont dispose le MEER et réciproquement, plutôt que de risquer des chevauchements. Dans cette optique, nous nous échangeons volontiers toutes les données que nous obtenons dans nos travaux de recherches.

A ce propos, nous adoptons la même politique vis-à-vis des autres pays. Par exemple, nous faisons actuellement des recherches sur différents projets avec Israël, les États-Unis et la France. En fait, nos chercheurs se rendent dans 7 ou 8 pays. En ce qui concerne la France, nous allons améliorer l'entente actuelle car je crois que 56 chercheurs français sont actuellement au Canada et que 52 chercheurs canadiens se rendront, si ce n'est déjà fait, en France pour participer à différents projets. Comme je l'ai déjà dit, nous essayons d'éviter au maximum les chevauchements. Ainsi, les projets de recherches français portent sur tel domaine et les nôtres sur d'autres domaines; ensuite, nous nous échangeons mutuellement les informations obtenues.

Donc, lorsqu'on parle d'entreprendre des études pour la région du comté de Kent, je pense que nous sommes déjà pas mal avancés dans ce domaine.

Comme je le disais tout à l'heure, votre Comité a beaucoup contribué à attirer l'attention sur le délaissement dont était frappé le comté de Kent, et je pense que le terme «délaissement» est sans doute celui qui convient le mieux pour décrire la

[Text]

formerly existed in Kent County. But I think you have to be fair and say that New Brunswick has never had a really advanced agricultural program. I get hell from the Liberals every time I say this. I have worked with, I think, four or five Ministers of Agriculture from New Brunswick. They seemed to change pretty rapidly at one time, and Mac MacLeod seems more interested in trying to do something for agriculture than any of the others I have known. So I think it has great potential. I think there should be some protection there for farmers. I do not think that some of the big companies that are getting involved in agriculture in New Brunswick are a good thing for agriculture in New Brunswick. That's more like socialist or state farming, whether it is a big company or a conglomerate of companies. I do not approve of that any more than I do of socialistic state farming. I think you know who I mean.

Senator Sherwood: I do.

The Chairman: Christmas trees have been mentioned several times. Is that a viable operation?

Hon. Mr. Whelan: Christmas tree farming was at one time a very viable operation. I was with the Forestry Department, don't forget, for two years. We have the international tree farmers organization. I remember addressing them in Burlington, Vermont. It has gone down because of plastic and other kinds of trees. It is not as lucrative as it once was. There is still a market, but it is lessening instead of increasing. However, we think that tree farming can be very important. They may be switching to different varieties, but here in eastern Ontario—I think you can go to DREE again—they are showing how you can produce a tree which can be used for energy, or for pulp, and you can harvest it every seven years. It is some kind of a willow or poplar that they will be growing. The land won't produce any other crop. We look on that as a renewable resource, and one that in time will be a tremendous source of energy. We think there is potential for that kind of production in the maritimes, in certain areas of New Brunswick, probably Kent County, that in time could probably return a pretty good crop. You would have to draw up the special varieties of trees to suit the climate. There has to be much more research done on that. But we do know that there are some areas where it can be a profitable type of industry.

The Chairman: Would you enlarge a little on the Potato Marketing Board and how it might function?

Hon. Mr. Whelan: The National Farm Products Marketing Council are going to have hearings not only in the provinces of New Brunswick and Prince Edward Island, but also in Nova Scotia, Quebec and Ontario. We call it the eastern production region of Canada for potatoes, however you wish to word it. Those hearings will take place during the first part of September. Those who want a different marketing system will be able to make their presentations to the National Farm Products Marketing Council when they hold hearings in the different regions. This took place after the provinces held two or three meetings. It will be for an agency type of marketing, where

[Traduction]

situation qui y existait auparavant. Je pense qu'on peut dire en toute justice que le Nouveau-Brunswick n'a jamais eu un programme agricole «de pointe». Je me fais «engueuler» par les Libéraux chaque fois que je le dis. J'ai travaillé avec 4 ou 5 ministres de l'Agriculture du Nouveau-Brunswick. Ils changeaient beaucoup, à une certaine époque, et Mac MacLeod me semble plus intéressé que les autres à faire quelque chose pour l'agriculture de sa province. Je pense donc que l'avenir est prometteur. Les agriculteurs devraient recevoir une certaine protection. Le fait que de grosses sociétés s'occupent d'agriculture au Nouveau-Brunswick ne me semble pas très positif pour cette province. Cela ressemble plus à une agriculture socialiste ou étatique, qu'il s'agisse d'une grosse société ou d'un consortium. Je suis contre cela, tout autant que je suis contre l'agriculture socialiste. Je pense que vous me comprenez.

Le sénateur Sherwood: Oui.

Le président: On a parlé plusieurs fois des sapins de Noël. S'agit-il d'une activité rentable?

L'honorable M. Whelan: La culture de sapins de Noël était, à une certaine époque, une activité très rentable. N'oubliez pas que j'ai travaillé au ministère des Forêts pendant deux ans. Je me souviens avoir pris la parole devant l'Organisation internationale des sylviculteurs, à Burlington, dans le Vermont. Ce genre d'activités à périllicité étant donné l'introduction d'arbres en plastique. Elle n'est donc plus aussi lucrative qu'elle l'était. Il existe toujours un marché, mais il se rétrécit au lieu de s'élargir. Nous pensons toutefois que la sylviculture peut redevenir très importante. On pourrait cultiver d'autres variétés, mais ici, dans l'est de l'Ontario, on vous montre comment cultiver un arbre qui servira soit au chauffage, soit à la production de pâte à papier, et que vous pouvez couper tous les sept ans. C'est un genre de saules ou de peupliers. Le sol ne peut produire un autre type d'arbres. Les arbres sont une ressource énergétique renouvelable et, d'ici peu, ils seront une importante source d'énergie. Nous pensons que les Maritimes ont un potentiel pour ce genre de production, notamment pour certaines régions du Nouveau-Brunswick et probablement dans le comté de Kent. Il faudra peut-être mettre au point les variétés qui s'adapteront particulièrement bien à ce climat. Il faudrait donc faire davantage de recherches à ce sujet, mais nous savons que, dans certaines régions, ce genre d'activités peut devenir très rentable.

Le président: Pourriez-vous nous donner des précisions sur cet commercialisation des pommes de terre et comment il fonctionnerait?

L'honorable M. Whelan: Le Conseil national de commercialisation des produits agricoles va organiser des audiences non seulement dans les provinces du Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince Édouard, mais aussi en Nouvelle-Écosse, au Québec et en Ontario. C'est ce que nous appelons la région de l'est du Canada en ce qui concerne la production des pommes de terre. Ces audiences auront lieu pendant la première partie du mois de septembre. Ceux qui préconisent un système de commercialisation différent pourront faire valoir leurs arguments devant le Conseil national de commercialisation des produits agricoles, lors de ces audiences. Ceci a été décidé après que les

[Text]

there will be some production controls. It will be up to the producers in the provinces and ourselves to decide after the hearings what kind it should be or whether there should be any at all, because there has to be enough support evidence at those hearings. I think Ontario has said that even after the hearings they still may want a vote of the producers. Under the legislation that most provinces are bound by, they can set up a board if there is enough evidence at public hearings that they should proceed. They can then hold votes afterwards. Ontario decided, and they have that right—as they do in any province—to hold the vote before they went ahead. If they thought there was evidence that they should have a marketing agency in Ontario or an eastern marketing agency, they would try to organize some kind of vote to find out if the producers were in favour of that. You should remember that in Ontario at the time they have a marketing agency for both processed potatoes and table stock.

The Chairman: Are there any supply controls envisaged?

Hon. Mr. Whelan: There has to be some kind of supply management type of program, but again that will be up to the producers. I envisage something like that if it is to work successfully.

The Chairman: On the traditional basis?

Hon. Mr. Whelan: On an acreage or tonnage basis; because we use that in many marketing systems within provinces at the present time. For instance, if I were a farmer and signed a contract—I don't sign any contracts any more as Minister of Agriculture—for peas, tomatoes, or sweet corn, I would sign a contract and they would guarantee me the right to deliver so many tons. If they have a big crop, they could cut me off at, say, 22 tons per acre of tomatoes. I may have a 30-ton crop; so I have eight tons that I cannot deliver because they cannot possibly process them. A lot of that depends on how good the gods are to you. You may have perfect weather, perfect growing conditions, temperature, and so on. If the gods are good to me and they are bad to someone 20 miles away and their crop only yields 10 tons to the acre, the company may want every one that I can harvest, every tomato, every ear of corn, or every ton of peas, et cetera, because many crops in Ontario are grown under that kind of system. It is a supply management system by contract. It must be 40 years old in Ontario.

The Chairman: Are there any further questions? If not, I should like to thank the minister for giving us his words of wisdom. We thank him and hope that we may be able to call upon him again.

Hon. Mr. Whelan: I should tell you, Mr. Chairman, that when I was in your province some cattlemen asked me when we were going to have a beef marketing system.

[Traduction]

provinces se soient réunies deux ou trois fois. On envisage de créer un organisme de commercialisation qui imposera des contrôles à la production. Ce sera aux producteurs des provinces et à nous de décider, après les audiences, quel genre d'organisme il nous faut, et s'il en faut un. L'Ontario a déjà fait savoir qu'elle désirait, quel que soit le résultat des audiences, un vote direct des producteurs. Selon la loi qui régit la plupart des provinces, elles peuvent constituer un Office de commercialisation si les témoignages déposés au cours d'audiences publiques en prouvent la nécessité. Ensuite, elles peuvent organiser des votes. L'Ontario a décidé, puisqu'elle en a le droit, comme toute autre province, d'organiser ce vote avant de prendre toute décision. Si elles décident que les témoignages déposés au cours des audiences démontrent la nécessité de créer un organisme de commercialisation en Ontario ou dans les provinces de l'Est, elles essayeront d'organiser un vote afin de savoir si les producteurs sont d'accord. Il ne faut pas oublier qu'en Ontario, il existe un organisme de commercialisation des pommes de terre préparées et des pommes de terre destinées à la consommation directe.

Le président: Envisage-t-on d'imposer des contrôles sur les approvisionnements?

L'honorable M. Whelan: Il faudra instaurer un programme de gestion des approvisionnements, mais cela encore dépendra du producteur. A mon avis, un programme de ce genre sera nécessaire si l'on veut obtenir des résultats.

Le président: S'agira-t-il d'un programme de gestion traditionnel?

L'honorable M. Whelan: Il sera basé sur la superficie cultivée ou la quantité de production: c'est ce que nous utilisons dans la plupart des systèmes de commercialisation provinciaux. Par exemple, si j'étais agriculteur et que je signais un contrat (mais je ne signe plus de contrats étant donné que je suis ministre de l'Agriculture) en ce qui concerne des pois, des tomates ou du blé d'Inde, je signerais donc ce contrat et l'on me garantirait le droit d'en livrer tant de tonnes. S'il y a une grosse production, l'Office de commercialisation pourra me limiter à 22 tonnes par acre de tomates, par exemple. Or, il se peut que j'ai une récolte de 30 tonnes par acre; j'aurais donc 8 tonnes que je ne pourrais pas livrer parce que l'Office ne pourra pas les écouler. Cela dépend donc beaucoup de la générosité des Dieux, si le temps est bon, si les conditions sont parfaites, la température etc. Si les Dieux me sont propices, mais qu'ils ne le sont pas pour un autre agriculteur qui habite 20 milles plus loin et dont la récolte ne sera que de 10 tonnes par acre, il se peut que l'Office me réclame tout ce que je peux produire en tomates, en maïs, en pois etc. C'est donc un type de gestion des approvisionnements par contrat. Ce système existe en Ontario depuis une quarantaine d'années.

Le président: Avez-vous d'autres questions? Sinon, j'aimerais remercier le ministre de nous avoir fait part de toutes ses paroles sages. Nous espérons pouvoir l'inviter à nouveau.

L'honorable M. Whelan: Je dois vous dire, monsieur le président, que, lorsque je me trouvais dans votre province, des

[Text]

The Chairman: I had three calls today about that.

Hon. Mr. Whelan: Good or bad?

The Chairman: Good. That's some change.

Hon. Mr. Whelan: Yes.

The Chairman: That completes the hearing. The committee is adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

éleveurs sont venus me demander quand nous aurions un système de commercialisation du bœuf.

Le président: On m'a appelé trois fois à ce sujet aujourd'hui.

L'honorable M. Whelan: En faveur ou contre?

Le président: Pour. Cela change.

L'honorable M. Whelan: Oui.

Le président: La séance est levée.

La séance est levée.

APPENDIX A-1

KENT COUNTY AGRICULTURE PRODUCTION 1976-1980
AND
1982 PROJECTION

	No. Producers		No. Acres		No. Units	Projection 1982
	1976	1980	1976	1980		
Beef (15 cows +)	66	87	990	1,310	Cows	3,000
Dairy (Fluid)	3	13	375	550	Cows	715
(Cream)	20	8	150	130	Cows	Decline
Sheep	7	6	60	85	Ewes	100
Rabbits	0	15	250	3,500	Does	10,000
Hogs	2	6	190	500	Sows	1,100

APPENDIX A-2

KENT COUNTY AGRICULTURE PRODUCTION 1976-1980
AND
1982 PROJECTION

	No. Producers		No. Acres		No. Units	Projection 1982
	1976	1980	1976	1980		
Pasture	—	—	5,100	5,900	Acres	7,000
Grain	—	—	4,178	10,000	Acres	8,500
Hay	—	—	9,374	18,500	Acres	25,000

APPENDIX A-3

KENT COUNTY AGRICULTURE PRODUCTION 1976-1980
AND
1982 PROJECTION

	No. Producers		No. Acres		No. Units	Projection 1982
	1976	1980	1976	1980		
Veg.: Corn (Fresh)	3	7	35	70	Acres	100
(Processing)	—	—	—	—	Acres	100
Beans	2	2	4	—	Acres	—
Carrots	2	5	45	55	Acres	90
Rutabagas	2	9	10	18	Acres	25
Cauliflower	—	5	—	85	Acres	250
Cabbage	3	4	15	45	Acres	70
Cucumber	—	1	—	15	Acres	100

APPENDIX A-4

KENT COUNTY AGRICULTURE PRODUCTION 1976-1980
AND
1982 PROJECTION

	No. Producers		No. Acres		No. Units	Projection 1982
	1976	1980	1976	1980		
Tobacco	5	5	250	400	Acres	500
Strawberries	6	7	41	105	Acres	190
Brussel Sprouts	—	—	275	525-325	Acres	600
Blueberries	1	1	145	375	Acres	400
Potatoes (Table)	4	4	155	205	Acres	200
(Seed)	1	10	5	200	Acres	300

APPENDIX A-5

APPENDIX A-6

HIGHLIGHTS OF DEVELOPMENT ACTIVITIES

KENT REGION

1976 TO 1980

	1976	1977	1978	1979
Tile Drainage (Feet)	70,000	95,550	125,000	322,750
Land Fertility Program (Acres)			205,311	488,000
			2,600	3,900

Vegetable storages cumulative \$550,000 for 8 storages over the period of the Kent Region Pilot Project \$2.5 million spent in agriculture.

Also in small industry development program four storage and processing projects were funded.

PROJECTIONS TO 1985

New storages veg.		
Rogerville	1	\$ 30,000
St. Charles	1	\$100,000
Grand-Digue	2	\$100,000
St. Antoine	1	\$ 75,000

New land to be opened up 400—600 acres
If market for vegetables open up 1,000—3,000

Tile drainage required 200,000 feet per annum to 1985.

Irrigation pipe footage:

1976 - 13,000 feet

1980 - 40,000 feet

1982 - 120,000 feet

APPENDIX A-7

SUMMARY

GENERAL DEVELOPMENT AGREEMENT SUB AGREEMENT KENT COUNTY PILOT PROJECT
ANALYSIS FUNDING, BUDGETS & EXPENDITURES
AS AT MARCH 31, 1980

Program	Spent 1974/75	Spent 1975/76	Spent 1976/77	Spent 1977/78	Spent 1978/79	Spent 1979/80	Spent Gross	
110.801.1	28,726	146,342	118,528	207,070	495,555	1,081,321	2,077,542	Agriculture
110.801.2	71,340	98,590	210,732	116,460	165,282	159,905	822,309	Forestry
110.801.3	308	67,245	34,626	26,794	89,923	34,030	252,926	Fishery
110.801.4	4,127	52,707	76,559	76,207	15,285	158,408	383,293	Tourism & Recreation
110.801.5	1,176	175,656	188,240	292,908	205,276	169,871	1,033,127	Small Industry
110.801.6	—	—	—	25,586	21,000	—	46,586	Other Initiatives
Total 110.801.	105,677	540,540	628,685	745,025	992,321	1,603,535	4,615,783	
110.802.1	43,203	376,637	303,548	280,546	238,954	62,000	1,304,888	Municipal Infrastructure
110.802.2	—	—	12,725	62,852	30,653	—	107,230	Other Infrastructure
Total 110.802.	43,203	376,637	317,273	343,398	269,607	62,000	1,412,118	
110.803.	24,455	67,112	205,884	191,844	181,809	139,201	810,125	Administration & Planification
Total								
Grand total of programs	173,335	984,289	1,151,842	1,280,267	1,443,737	1,804,556	6,838,026	

APPENDIX A-8

G.D.A. SUB AGREEMENT KENT COUNTY PILOT PROJECT ANALYSIS FUNDING,
BUDGETS & EXPENDITURES AS AT MARCH 31, 1980

110.801	Program	Spent 1974/75	Spent 1975/76	Spent 1976/77	Spent 1977/78	Spent 1978/79	Spent 1979/80	Spent Gross
110.801	Resources Development & Technical Assistance							
801.1	Agricultural Sub Program							
.113	Rabbit Meat Production & Technical Assistance	24,000	98,245	40,878	(4,300)	(6,563)	13,929	166,189
.114	Seed Potato Project	290	—	—	—	—	—	290
.115	Brussel Sprouts & Technical Assistance	1,927	—	—	—	—	—	1,927
.116	Kent County Pasture	2,000	10,000	8,000	5,448	—	—	25,448
.117	Land Cultivation & Fertilization	—	18,799	—	30,000	156,528	488,297	693,624
.118	Land Development Supplement	—	—	—	—	—	96,823	96,823
.119	Acadieville Blueberry	—	12,222	16,942	—	—	—	29,164
.124	Kent County Irrigation System	—	—	2,178	—	15,769	15,920	33,867
.125	Kent North Vegetable	—	—	31,278	97,074	92,200	—	220,552
.131	Kent Land Clearing Coop	—	—	5,252	—	—	—	5,252
.133	Technician — St. Charles Bog	509	7,076	6,000	—	—	—	13,585
.134	Centre de Promotion Agricole	—	—	8,000	24,543	—	—	32,543
.135	Grain Combining System	—	—	—	12,500	—	—	12,500
.136	Kent Agricultural Planning Group	—	—	—	16,485	5,795	3,362	25,642
.137	Milk Producer Improvement Project	—	—	—	10,186	—	—	10,186
.138	Agriculture Research & Demonstration	—	—	—	—	40,624	37,624	78,248
.139	Rabbit Demonstration	—	—	—	—	29,081	28,101	57,182
.140	Potato Storage	—	—	—	15,134	—	—	15,134
.141	Energy Conservation — Tobacco Producers	—	—	—	—	21,798	7,434	29,232
.142	St. Charles Bog Development	—	—	—	—	23,448	22,752	46,200
.143	Grain Development Program	—	—	—	—	45,000	38,689	83,689
.144	Boiler Operation —	—	—	—	—	20,000	5,000	25,000
.146	Farm Equipment Assistance Program	—	—	—	—	9,875	24,167	34,042
.150	Rabbit Meat Production & Processing	—	—	—	—	42,000	129,500	171,500
.151	Storage Program	—	—	—	—	—	75,000	75,000
.152	Mushrooms	—	—	—	—	—	25,000	25,000
.153	Barn Dryers	—	—	—	—	—	1,856	1,856
.154	Hog Producers Assistance Program	—	—	—	—	—	52,245	52,245
.155	Rabbit Meat Production — Independent Prod.	—	—	—	—	—	7,936	7,936
.156	Greenhouse Heating Project	—	—	—	—	—	7,686	7,686
	TOTAL 801.1	28,726	146,342	118,528	207,070	495,555	1,081,321	2,077,542

G.D.A. SUB AGREEMENT KENT COUNTY PILOT PROJECT ANALYSIS FUNDING,
BUDGETS & EXPENDITURES AS AT MARCH 31, 1980

APPENDIX A-9

	Spent 1974/75	Spent 1975/76	Spent 1976/77	Spent 1977/78	Spent 1978/79	Spent 1979/80	Spent Gross
801.2 FORESTRY SUB PROGRAM							
.201 Christmas Tree Production	21,616	18,119	29,964	32,950	50,000	50,000	202,649
.202 Woodlot M'GT Planning & Administration	12,966	25,782	38,000	39,385	30,000	30,000	176,133
.203 Claire Fontaine Ltee — Technical Assistance	—	—	121,950	30,107	75,282	79,905	307,244
.221 Christmas Tree Production — Technical Assistance	18,408	13,764	—	—	—	—	32,172
.222 La Coop Forestiere du Kent	18,350	37,321	20,817	14,018	10,000	—	100,506
.227 Manager — Claire Fontaine Ltd.	—	549	1	—	—	—	550
.232 Kent County Forestry Coop — Technical Assistance	—	3,055	—	—	—	—	3,055
Total 801.2	71,340	98,590	210,732	116,460	165,282	159,905	822,309
801 RESOURCES DEVELOPMENT & TECHNICAL ASSISTANCE							
801.3 FISHERIES SUB PROGRAM							
.301 Trout Raising Project	308	21,363	2,000	—	—	—	23,671
.302 Seed Oyster & Transfer Plant	—	45,882	28,000	365	—	—	74,247
.303 Shell Fish Farming	—	—	4,626	—	—	—	4,626
.304 Buctouche Bay Oyster Coop	—	—	—	16,590	14,889	—	31,479
.305 Oyster Coordinator	—	—	—	9,839	16,411	—	26,250
.307 Oyster Research — Buctouche	—	—	—	—	29,900	—	29,900
.308 Oyster Research — Richibucto	—	—	—	—	18,999	10,500	29,499
.310 Mussel Culture — Cocagne	—	—	—	—	9,724	12,041	21,765
.312 Clams Transfer	—	—	—	—	—	7,490	7,490
.313 Factory Purification Study	—	—	—	—	—	3,999	3,999
Total 801.3	308	67,245	34,626	26,794	89,923	34,030	252,926

APPENDIX A-10

G.D.A. SUB AGREEMENT KENT COUNTY PILOT PROJECT ANALYSIS FUNDING,
BUDGETS & EXPENDITURES AS AT MARCH 31, 1980

		Spent 1974/75	Spent 1975/76	Spent 1976/77	Spent 1977/78	Spent 1978/79	Spent 1979/80	Spent Gross
801.4	TOURISM & LEISURE SUB PROGRAM							
.401	Handicraft Marketing Boutique	—	19,365	3,000	—	—	—	22,365
.402	Land Acquisition—St. Ignace	—	13,860	18,768	32	51	—	32,711
.403	St. Louis Tourism Development Corporation	—	—	—	—	—	—	—
.404	Land Acquisition—Kouchibouguac	—	—	2,472	—	—	—	2,472
.405	Cocagne Clubhouse Complex	—	—	15,531	—	—	—	15,531
.406	Bonar Law House	—	—	4,500	—	—	—	4,500
.407	Equipment Acquisition—L'Artisan	—	—	7,850	5,000	6,487	17,385	36,722
.408	St. Ignace Recreational Development	4,127	5,613	—	—	—	128,098	137,838
.409	Technical Advisor—Tourism & Recreation	—	10,869	—	—	—	—	10,869
.410	Coop Services—Acadieville	—	3,000	11,688	—	—	—	14,688
.411	Kent County Tourism Association	—	—	3,000	—	—	—	3,000
.412	Aldouane Marina	—	—	9,750	—	—	—	9,750
.413	Baie Ste. Anne Community Centre	—	—	—	15,325	2,000	—	17,325
.414	St. Louis Recreational Complex	—	—	—	27,950	—	—	27,950
.415	Bass River Country Fair	—	—	—	22,900	—	—	22,900
.416	Deep Sea Fishing	—	—	—	5,000	—	—	5,000
.417	Pottery Work Shop	—	—	—	—	6,747	—	6,747
.418	Program Improvement & Restauration	—	—	—	—	—	12,925	12,925
	Total 801.4	4,127	52,707	76,559	76,207	15,285	158,408	383,293
801.5	ECONOMIC DEVELOPMENT SUB PROGRAM							
.501	L'Acayen	—	150,000	15,000	8,000	—	—	173,000
.502	K.E.D.	—	—	153,786	259,076	188,286	135,267	736,415
.503	L'Habitant Restaurant	—	—	5,000	6,400	—	—	11,400
.505	Technical Assistance—L'Acayen	1,176	22,356	14,454	—	—	—	37,986
.506	Kent Wood Coop	—	3,300	—	—	—	—	3,300
.507	Rogersville Heating Study	—	—	—	2,500	—	—	2,500
.508	Technical Assistance—L'Atelier	—	—	—	16,932	16,990	20,398	54,320
.509	A.S.B. Technical Assistance	—	—	—	—	—	14,206	14,206
	Total 801.5	1,176	175,656	188,240	292,908	205,276	169,871	1,033,127

G.D.A. SUB AGREEMENT KENT COUNTY PILOT PROJECT ANALYSIS FUNDING,
BUDGETS & EXPENDITURES AS AT MARCH 31, 1980

APPENDIX A-11

		Spent 1974/75	Spent 1975/76	Spent 1976/77	Spent 1977/78	Spent 1978/79	Spent 1979/80	Spent Gross
801.6	New Initiatives							
.601	Ste. Anne Housing Project	—	—	—	25,586	—	—	25,586
.602	Villa Cote d'Or	—	—	—	—	21,000	—	21,000
	Total 801.6	—	—	—	25,586	21,000	—	46,586
	Total Program 801	105,677	540,540	628,685	745,025	992,321	1,603,535	4,615,783
802.1	Municipal Infrastructure							
.101	Buctouche	—	33,580	12,229	87,476	180,967	37,000	351,252
.102	Rexton	—	177,839	217,012	—	—	—	394,851
.103	Richibucto	—	50,616	—	19,292	—	10,000	79,908
.104	St. Antoine	—	40,435	7,086	46,205	3,865	10,000	107,591
.105	St. Louis	26,535	36,535	34,250	55,001	26,879	—	179,200
.106	Rogersville	—	36,868	32,971	72,572	27,243	5,000	174,654
.107	Conceptual Plan — (Ordinary)	16,668	764	—	—	—	—	17,432
	Total 802.1	43,203	376,637	303,548	280,546	238,954	62,000	1,304,888
802.2	Other Infrastructure							
.201	Three Phase Power Extension	—	—	1,981	—	—	—	1,981
.202	Cocagne Sewer System	—	—	10,905	—	—	—	10,905
.203	Project Signs	—	—	839	1,012	500	—	2,351
.204	Rogersville Heating System	—	—	—	61,840	26,601	—	88,441
.205	L'Atelier de Kent — Three Phase power System	—	—	—	—	3,552	—	3,552
	Total 802.2	—	—	13,725	62,852	30,653	—	107,230
	Total Program 802	43,203	376,637	317,273	343,398	269,607	62,000	1,412,118
803.3	Program Administration							
.101	Administrative Services	24,455	64,546	197,437	181,924	175,225	127,392	643,587
.201	Planning & Development Fund	—	2,566	8,447	9,920	6,584	11,629	27,517
	Total Program 803	24,455	67,112	205,884	191,844	181,809	139,021	810,125
	Total All Programs	173,335	984,289	1,151,842	1,280,267	1,443,737	1,804,556	6,838,026

APPENDIX A-12

KENT AUXILIARY AGREEMENT
Budget 1980-81

110.801 Development of Resources and Technical Assistance

110.801.1 Agricultural Sub-Program

110.801.117	Land Cultivation & Fertilization	\$100,000	AAR
110.801.118	Land Development Supplement	45,000	AAR
110.801.124	Irrigation System	5,000	AAR
110.801.125	Kent North Vegetable	70,000	SAR
110.801.138	Agriculture Research & Demonstration	45,000	SAR & A
110.801.139	Rabbit demonstration — Technical aid	17,000	AAR
110.801.141	Energy Conservation Tobacco Producers	5,000	SAR
110.801.142	St. Charles Bog	7,500	SAR
110.801.143	Grain Development Program	20,000	SAR
110.801.150	Rabbit Meat Production & Processing	55,000	AAR
110.801.151	Storage Program	70,000	AAR
110.801.153	Bog & Dryers	7,500	AAR
110.801.154	Hog Producers Assistance Program	60,000	AAR
110.801.156	Green House Heading Project	7,000	SAR

New projects (proposed)

Pilot Project for the Production & Processing of cole crops	40,000 ⁽¹⁾	—
Feeldlot Program	20,000**	—
	<u>574,000</u>	

110.801.2 Forestry Sub-Program

110.801.201	Christmas Tree Production	40,000	RN
110.801.203	Claire Fontaine Ltd. — Technical Assistance	50,000**	
	<u>90,000</u>		

110.801.3 Fisheries Sub-Program

110.801.310	Mussel Culture Project, Cocagne	14,000	P
-------------	---------------------------------	--------	---

Nouveaux projets

Système de pêche à la palangre automatisée	20,000**	
Trout Raising Project	10,000**	
	<u>44,000</u>	

110.801.4 Tourism & Leisure Sub-Program

110.801.405	Cocagne Clubhouse Complex	35,000	SAR
110.801.407	Equipment Acquisition — L'Artisan	12,385	JLRC
110.801.413	Baie-Sainte-Anne — Community Centre	15,000	SAR
110.801.418	Program Improvement & Restoration	130,000	SAR
	<u>192,385</u>		

110.801.5 Economic Development Sub-Program

110.801.508	L'Atelier Kent — Technical Assistance	12,000	SAR
110.801.509	ASB — Technical Assistance	7,207	
	<u>19,207</u>		

Total of Program I

919,587

110.803 Administration

110.803.101	Administrative Services	97,239	SAR
110.803.201	Planning & Development Fund	5,629	SAR

Total of Program III

102,868

TOTAL OF AGREEMENT

\$1,022,460

(1) \$40,000 Proposed in Favour of Project 110.801.125

** Proposed only

APPENDICE A-1

PRODUCTION AGRICOLE DU COMTÉ DE KENT 1976-1980
ET
PRÉVISIONS POUR 1982

	Nombre de producteurs		Nombre d'acres		Nombre d'unités	Prévisions pour 1982
	1976	1980	1976	1980		
Bœuf (15 vaches +)	66	87	990	1,310	Vaches	3,000
Produits laitiers (liquide) (crème)	3	13	375	550	Vaches	715
	20	8	150	130	Vaches	décline
Moutons	7	6	60	85	Brebis	100
Lapins	0	15	250	3,500	Lapines	10,000
Porcs	2	6	190	500	Truies	1,100

APPENDICE A-2

PRODUCTION AGRICOLE DU COMTÉ DE KENT 1976-1980
ET
PRÉVISIONS POUR 1982

	Nombre de producteurs		Nombre d'acres		Nombre d'unités	Prévisions pour 1982
	1976	1980	1976	1980		
Pâturage	—	—	5,100	5,900	Acres	7,000
Céréales	—	—	4,178	10,000	Acres	8,500
Foin	—	—	9,374	18,500	Acres	25,000

APPENDICE A-3

PRODUCTION AGRICOLE DU COMTÉ DE KENT 1976-1980
ET
PRÉVISIONS POUR 1982

	Nombre de producteurs		Nombre d'acres		Nombre d'unités	Prévisions pour 1982
	1976	1980	1976	1980		
Légumes: maïs (frais)	3	7	35	70	Acres	100
(transformé)	—	—	—	—	Acres	100
Haricots	2	2	4	—	Acres	—
Carottes	2	5	45	55	Acres	90
Rutabagas	2	9	10	18	Acres	25
Choux-fleurs	—	5	—	85	Acres	250
Choux	3	4	15	45	Acres	70
Concombres	—	1	—	15	Acres	100

APPENDICE A-4

PRODUCTION AGRICOLE DU COMTÉ DE KENT 1976-1980
ET
PRÉVISIONS POUR 1982

	Nombre de producteurs		Nombre d'acres		Nombre d'unités	Prévisions pour 1982
	1976	1980	1976	1980		
Tabac	5	5	250	400	Acres	500
Fraises	6	7	41	105	Acres	190
Choux de Bruxelles	—	—	275	525-325	Acres	600
Bleuets	1	1	145	375	Acres	400
Pommes de terre:						
(Consommation)	4	4	155	205	Acres	200
(Semences)	1	10	5	200	Acres	300

APPENDICE A-5

POINTS SAILLANTS DES ACTIVITÉS
DE DÉVELOPPEMENT

RÉGION DE KENT

1976 À 1980

	1976	1977	1978	1979
Drains agricoles (pieds)	70,000	95,550	125,000	322,750
Programme de relèvement des terres			205,311	488,000
(Acres)			2,600	3,900

Au total, \$500 000 ont été affectés à la construction de huit entrepôts pour légumes et \$2.5 millions ont été consacrés à l'agriculture pendant la durée du projet-pilote de la région de Kent.

En outre, quatre projets d'entreposage et de traitement ont reçu des fonds dans le cadre du programme d'aide à la petite entreprise.

APPENDICE A-6

PRÉVISIONS POUR 1985

Nouveaux entrepôts pour légumes		
Rogersville	1	\$ 30,000
St-Charles	1	\$100,000
Grand-Digue	2	\$100,000
St-Antoine	1	\$ 75,000

Nouveaux terrains à exploiter 400—600 acres
Si on trouve un marché pour les légumes 1,000—3,000

Les drains agricoles nécessitent 200,000 pieds de tuyauterie par année jusqu'en 1985.

Irrigation—Nombre de pieds de tuyauterie:

1976 – 13,000 pieds

1980 – 40,000 pieds

1982 – 120,000 pieds

APPENDICE A-7

RÉSUMÉ

ENTENTE AUXILIAIRE RELATIVE AU COMTÉ DE KENT DANS LE CADRE DE L'ECD
ANALYSE DU FINANCEMENT, DES BUDGETS ET DES DÉPENSES
AU 31 MARS 1980

Programme	Dépenses 1974/75	Dépenses 1975/76	Dépenses 1976/77	Dépenses 1977/78	Dépenses 1978/79	Dépenses 1979/80	Dépenses Brutes	
110.801.1	28,726	146,342	118,528	207,070	495,555	1,081,321	2,077,542	Agriculture
110.801.2	71,340	98,590	210,732	116,460	165,282	159,905	822,309	Forêts
110.801.3	308	67,245	34,626	26,794	89,923	34,030	252,926	Pêches
110.801.4	4,127	52,707	76,559	76,207	15,285	158,408	383,293	Tourisme et loisirs
110.801.5	1,176	175,656	188,240	292,908	205,276	169,871	1,033,127	Petite entreprise
110.801.6	—	—	—	25,586	21,000	—	46,586	Autres projets
Total 110.801.	105,677	540,540	628,685	745,025	992,321	1,603,535	4,615,783	
110.802.1	43,203	376,637	303,548	280,546	238,954	62,000	1,304,888	Infrastructure municipale
110.802.2	—	—	13,725	62,852	30,653	—	107,230	Autre infrastructure
Total 110.802.	43,203	376,637	317,273	343,398	269,607	62,000	1,412,118	
110.803.	24,455	67,112	205,884	191,844	181,809	139,021	810,125	Administration et planification
Total								
Grand total des programmes	173,335	984,289	1,151,842	1,280,267	1,443,737	1,804,556	6,838,026	

APPENDICE A-8

ENTENTE AUXILIAIRE RELATIVE AU PROJET-PILOTE DU COMTÉ DE KENT, DANS LE CADRE DE L'ECD
ANALYSE DU FINANCEMENT, DES BUDGETS ET DES DÉPENSES AU 31 MARS 1980

		Dépenses 1974/75	Dépenses 1975/76	Dépenses 1976/77	Dépenses 1977/78	Dépenses 1978/79	Dépenses 1979/80	Dépenses brutes
110-801	Programme							
110-801	Exploitation des ressources et aide technique							
801.1	Sous-programme agricole							
.113	Production de la chair de lapin et aide technique	24,000	98,245	40,878	(4,300)	(6,563)	13,929	166,189
.114	Projet de prod. des semences de pomme de terre	290	—	—	—	—	—	290
.115	Choux de Bruxelles et aide technique	1,927	—	—	—	—	—	1,927
.116	Pâture du comté de Kent	2,000	10,000	8,000	5,448	—	—	25,448
.117	Culture et fertilisation des terres	—	18,799	—	30,000	156,528	488,297	693,624
.118	Projet d'aménagement des terres agricoles	—	—	—	—	—	96,823	96,823
.119	Bleuets d'Acadieville	—	12,222	16,942	—	—	—	29,164
.124	Projet d'irrigation du comté de Kent	—	—	2,178	—	15,769	15,920	33,867
.125	Fermes de légumes de Kent-Nord	—	—	31,278	97,074	92,200	—	220,552
.131	Coopérative de vente de terrains de Kent	—	—	5,252	—	—	—	5,252
.133	Technicien — tourbière de Saint-Charles	509	7,076	6,000	—	—	—	13,585
.134	Centre de promotion agricole	—	—	8,000	24,543	—	—	32,543
.135	Projet de moissonneuses-batteuses	—	—	—	12,500	—	—	12,500
.136	Groupe de planification agricole de Kent	—	—	—	16,485	5,795	3,362	25,642
.137	Projet d'amélioration de la production du lait	—	—	—	10,186	—	—	10,186
.138	Projet de recherche et d'expérimentation agricoles	—	—	—	—	40,624	37,624	78,248
.139	Projet de production de chair de lapin	—	—	—	—	29,081	28,101	57,182
.140	Entreposage de pommes de terre	—	—	—	15,134	—	—	15,134
.141	Projet de conserv. d'énergie pour séchoirs à tabac	—	—	—	—	21,798	7,434	29,232
.142	Projet d'aménagement de la tourbière de St-Charles	—	—	—	—	23,448	22,752	46,200
.143	Projet de développement des céréales	—	—	—	—	45,000	38,689	83,689
.144	Opération poulets à griller	—	—	—	—	20,000	5,000	25,000
.146	Progr. d'aide pour l'achat d'équipement agricole	—	—	—	—	9,875	24,167	34,042
.150	Projet de prod. et de transform. de la chair de lapin	—	—	—	—	42,000	129,500	171,500
.151	Projet d'entreposage	—	—	—	—	—	75,000	75,000
.152	Champignons	—	—	—	—	—	25,000	25,000
.153	Séchoirs à fourrage	—	—	—	—	—	1,856	1,856
.154	Projet d'aide aux producteurs de porcs	—	—	—	—	—	52,245	52,245
.155	Production de la chair de lapin — producteurs ind.	—	—	—	—	—	7,936	7,936
.156	Projet de chauffage d'une serre	—	—	—	—	—	7,686	7,686
	TOTAL 801.1	28,726	146,342	118,528	207,070	495,555	1,081,321	2,077,542

APPENDICE A-9

ENTENTE AUXILIAIRE RELATIVE AU PROJET-PILOTE DU COMTÉ DE KENT DANS LE CADRE DE L'ECD
ANALYSE DU FINANCEMENT, DES BUDGETS ET DES DÉPENSES AU 31 MARS 1980

	Dépenses 1974/75	Dépenses 1975/76	Dépenses 1976/77	Dépenses 1977/78	Dépenses 1978/79	Dépenses 1979/80	Dépenses brutes
801.2 SOUS-PROGRAMME DES FORÊTS							
.201 Production du sapin de Noël	21,616	18,119	29,964	32,950	50,000	50,000	202,649
.202 Planification et administration d'un terrain boisé MGT	12,966	25,782	38,000	39,385	30,000	30,000	176,133
.203 Claire Fontaine Ltée — aide technique	—	—	121,950	30,107	75,282	79,905	307,244
.221 Production du sapin de Noël — aide technique	18,408	13,764	—	—	—	—	32,172
.222 La coopérative forestière du Kent	18,350	37,321	20,817	14,018	10,000	—	100,506
.227 Gérante — Claire Fontaine Limitée	—	549	1	—	—	—	550
.232 La coopérative forestière du Kent — aide technique	—	3,055	—	—	—	—	3,055
Total 801.2	71,340	98,590	210,732	116,460	165,282	159,905	822,309
801 EXPLOITATION DES RESSOURCES ET AIDE TECHNIQUE							
801.3 SOUS-PROGRAMME DES PÊCHES							
.301 Projet d'élevage de la truite	308	21,363	2,000	—	—	—	23,671
.302 Usine de transfert et d'ensemencement d'huîtres	—	45,882	28,000	365	—	—	74,247
.303 Projet d'élevage de mollusques	—	—	4,626	—	—	—	4,626
.304 Coopérative d'huîtres de la baie de Buctouche	—	—	—	16,590	14,889	—	31,479
.305 Coordonnateur des huîtres	—	—	—	9,839	16,411	—	26,250
.307 Recherche sur les huîtres — Buctouche	—	—	—	—	29,900	—	29,900
.308 Recherche sur les huîtres — Richibucto	—	—	—	—	18,999	10,500	29,499
.310 Culture des moules — Cocagne	—	—	—	—	9,724	12,041	21,765
.312 Transfert des coques	—	—	—	—	—	7,490	7,490
.313 Étude sur la purification des usines	—	—	—	—	—	3,999	3,999
Total 801.3	308	67,245	34,626	26,794	89,923	34,030	252,926

APPENDICE A-10

 ENTENTE AUXILIAIRE RELATIVE AU PROJET-PILOTE DU COMTÉ DE KENT DANS LE CADRE DE L'ECD
 ANALYSE DU FINANCEMENT, DES BUDGETS ET DES DÉPENSES AU 31 MARS 1980

	Dépenses 1974/75	Dépenses 1975/76	Dépenses 1976/77	Dépenses 1977/78	Dépenses 1978/79	Dépenses 1979/80	Dépenses brutes
801.4	SOUS-PROGRAMME DU TOURISME ET DES LOISIRS						
.401	—	19,365	3,000	—	—	—	22,365
.402	—	13,860	18,768	32	51	—	32,711
.403	—	—	—	—	—	—	—
.404	—	—	2,472	—	—	—	2,472
.405	—	—	15,531	—	—	—	15,531
.406	—	—	4,500	—	—	—	4,500
.407	—	—	7,850	5,000	6,487	17,385	36,722
.408	4,127	5,613	—	—	—	128,098	137,838
.409	—	10,869	—	—	—	—	10,869
.410	—	3,000	11,688	—	—	—	14,688
.411	—	—	3,000	—	—	—	3,000
.412	—	—	9,750	—	—	—	9,750
.413	—	—	—	15,325	2,000	—	17,325
.414	—	—	—	27,950	—	—	27,950
.415	—	—	—	22,900	—	—	22,900
.416	—	—	—	5,000	—	—	5,000
.417	—	—	—	—	6,747	—	6,747
.418	—	—	—	—	—	12,925	12,925
Total 801.4	4,127	52,707	76,559	76,207	15,285	158,408	383,293
801.5	SOUS-PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE						
.501	—	150,000	15,000	8,000	—	—	173,000
.502	—	—	153,786	259,076	188,286	135,267	736,415
.503	—	—	5,000	6,400	—	—	11,400
.505	1,176	22,356	14,454	—	—	—	37,986
.506	—	3,300	—	—	—	—	3,300
.507	—	—	—	2,500	—	—	2,500
.508	—	—	—	16,932	16,990	20,398	54,320
.509	—	—	—	—	—	14,206	14,206
Total 801.5	1,176	175,656	188,240	292,908	205,276	169,871	1,033,127

APPENDICE A-11

ENTENTE AUXILIAIRE RELATIVE AU PROJET-PILOTE DU COMTÉ DE KENT DANS LE CADRE DE L'ECD
ANALYSE DU FINANCEMENT, DES BUDGETS ET DES DÉPENSES AU 31 MARS 1980

		Dépenses 1974/75	Dépenses 1975/76	Dépenses 1976/77	Dépenses 1977/78	Dépenses 1978/79	Dépenses 1979/80	Dépenses Brutes
801.6	Nouveaux projets							
.601	Projet de logement de Ste-Anne	—	—	—	25,586	—	—	25,586
.602	Villa Côte d'Or	—	—	—	—	21,000	—	21,000
	Total 801.6	—	—	—	25,586	21,000	—	46,586
	Total du Programme 801	105,677	540,540	628,685	745,025	992,321	1,603,535	4,615,783
802.1	Infrastructure municipale							
.101	Buctouche	—	33,580	12,229	87,476	180,967	37,000	351,252
.102	Rexton	—	177,839	217,012	—	—	—	394,851
.103	Richibucto	—	50,616	—	19,292	—	10,000	79,908
.104	St-Antoine	—	40,435	7,086	46,205	3,865	10,000	107,591
.105	St-Louis	26,535	36,535	34,250	55,001	26,879	—	179,200
.106	Rogersville	—	36,868	32,971	72,572	27,243	5,000	174,654
.107	Plan conceptuel — (ordinaire)	16,668	764	—	—	—	—	17,432
	Total 802.1	43,203	376,637	303,548	280,546	238,954	62,000	1,304,888
802.2	Autres infrastructures							
.201	Projet d'électrification en trois phases	—	—	1,981	—	—	—	1,981
.202	Réseau d'aqueducs de Cocagne	—	—	10,905	—	—	—	10,905
.203	Panneaux sur le projet	—	—	839	1,012	500	—	2,351
.204	Système de chauffage de Rogersville	—	—	—	61,840	26,601	—	88,441
.205	L'Atelier de Kent — Électrification en trois phases	—	—	—	—	3,552	—	3,552
	Total 802.2	—	—	13,725	62,852	30,653	—	107,230
	Total du programme 802	43,203	376,637	317,273	343,398	269,607	62,000	1,412,118
803.3	Administration du programme							
.101	Services administratifs	24,455	64,546	197,437	181,924	175,225	127,392	643,587
.201	Fonds de planification et de développement	—	2,566	8,447	9,920	6,584	11,629	27,517
	Total du programme 803	24,455	67,112	205,884	191,844	181,809	139,021	810,125
	Total de tous les programmes	173,335	984,289	1,151,842	1,280,267	1,443,737	1,804,556	6,838,026

ENTENTE AUXILIAIRE DE KENT
Budget 1980-1981

110.801 Développement des ressources et assistance technique

110.801.1 Sous-programme agricole

	\$100,000	AAR
110.801.117	45,000	AAR
110.801.118	5,000	AAR
110.801.124	70,000	SAR
110.801.125	45,000	SAR & A
110.801.138	17,000	AAR
110.801.139	5,000	SAR
110.801.141	7,500	SAR
110.801.142	20,000	SAR
110.801.143	55,000	AAR
110.801.150	70,000	AAR
110.801.151	7,500	AAR
110.801.153	60,000	AAR
110.801.154	7,000	SAR
110.801.156		

Nouvelles initiatives (protégé)

Projet-pilote de production et de transformation des crucifères	40,000 ⁽¹⁾	—
Parc d'engraissement	20,000**	—
	<u>574,000</u>	

110.801.2 Sous-programme sur la forêt

110.801.201	40,000	RN
110.801.203	50,000**	
	<u>90,000</u>	

110.801.3 Sous-programme des pêches

110.801.310	14,000	P
-------------	--------	---

Nouveaux projets

Système de pêche à la palangre automatisée	20,000**
Culture de la truite	10,000**
	<u>44,000</u>

110.801.4 Sous-programme sur le tourisme et les loisirs

110.801.405	35,000	SAR
110.801.407	12,385	JLRC
110.801.413	15,000	SAR
110.801.418	130,000	SAR
	<u>192,385</u>	

110.801.5 Sous-programme sur le développement économique

110.801.508	12,000	SAR
110.801.509	7,207	
	<u>19,207</u>	

Total du programme I

919,587

110.803 Administration

110.803.101	97,239	SAR
110.803.201	5,629	SAR
	<u>102,868</u>	

Total du programme III

TOTAL DE L'ENTENTE

\$1,022,460

(1) \$40,000 de protégé en faveur du projet 110.801.125

** Protégé seulement



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Agriculture and Rural Development of New Brunswick:

Mr. Tim Andrew, Assistant Deputy Minister;
Mr. Jim Wade, Extension Officer, Kent Region;
Mr. Robert Watson, Extension Officer, Kent Region;

Mr. Sylvestre McLaughlin, Community Improvement Corporation;
Mr. Peter Schousboe, Director of Extension.

Department of Regional Economic Expansion:

Appearing: The Honourable Pierre De Bané, P.C., Minister;
Witnesses: Mr. Gilles Chiasson, Director-General for New Brunswick;

Mr. Denis Losier, Development Officer, Development and Analysis Division, Fredericton;
Mr. Robert Archer, Senior Analyst and Liaison Division, Headquarters.

Department of Agriculture, Canada:

Appearing: The Honourable Eugene Whelan, P.C., Minister.

Du ministère de l'Agriculture et du Développement rural du Nouveau-Brunswick:

M. Tim Andrew, sous-ministre adjoint;
M. Jim Wade, agent assigné à l'extension, région de Kent;
M. Robert Watson, agent assigné à l'extension, région de Kent;

M. Sylvestre McLaughlin, Community Improvement Corporation;

M. Peter Showboe, directeur de l'Extension.

Ministère de l'Expansion économique régionale:

Comparaît: L'honorable Pierre De Bané c.p., ministre;

Témoins: M. Gilles Chiasson, directeur général pour le Nouveau-Brunswick;

M. Denis Losier, agent de développement, Division du développement et des analyses, Fredericton;

M. Robert Archer, Direction des analyses et de la liaison, Bureau central;

Ministère de l'Agriculture, Canada:

Comparaît: L'honorable Eugene Whelan, c.p., ministre.

REPRINT



RÉIMPRESSION

First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P. C.

Président:
L'honorable HARRY HAYS, P.C.

Wednesday, October 29, 1980

Le mercredi 29 octobre 1980

Issue No. 2

Fascicule n° 2

First proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

Premier fascicule concernant:
L'étude de certains aspects de
l'industrie de bétail au Canada

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, OCTOBER 29, 1980
(6)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Anderson, Hastings, Inman, Riley, Roblin, Thompson. (7)

In Attendance: Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research; Dr. G. M. Carman, Director General of Information Services, Agriculture Canada; and Mr. S. B. Williams.

The Committee proceeded with its Order of Reference, dated 28 May 1980, to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry.

Witnesses from the Department of Agriculture:

Mr. A. M. Boswell, Chief, Livestock Section;

Mr. Gordon Pugh and Dr. Paul Blakely of the Commodity Market Analysis Division.

The Chairman introduced Mr. Boswell who, together with Mr. Pugh, made statements and answered questions put to them by members of the Committee.

It was agreed Mr. Boswell would supply the Committee with additional information in response to specific questions put to him by the Committee.

At 5:55 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 29 OCTOBRE 1980
(6)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 30 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, c.p. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Anderson, Hastings, Inman, Riley, Roblin, Thompson. (7)

Aussi présents: M^{lle} Sally Rutherford, directeur adjoint de la recherche; M. G. M. Carman, directeur général des services d'information, Agriculture Canada, et M. S. B. Williams.

Le Comité se réfère à son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et faire rapport à ce sujet.

Témoins du ministère de l'Agriculture:

M. A. M. Boswell, chef, Section des bestiaux;

MM. Gordon Pugh et Paul Blakely, de la Division de la commercialisation et du commerce.

Le président présente M. Boswell qui, avec l'aide de M. Pugh, fait des déclarations et répond aux questions que leur posent les membres du Comité.

Il est convenu que M. Boswell fournisse au Comité les renseignements supplémentaires en réponse aux questions précises que lui a posées le Comité.

A 17 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, October 29, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4.30 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, today we have with us Mr. Boswell from the Department of Agriculture. Replacing Dr. Marshall, who was to be here as well but who is absent because of a death in his family, are Mr. Gordon Pugh and Dr. Blakely.

Also associated with our committee and present are Dr. Carman and Miss Rutherford, and perhaps later we will be speaking with Mr. Sid Williams as well.

Mr. Boswell, we are pleased that you were able to come today. We are prepared to hear your opening statement on the cattle industry, where it is going, what the department has in mind for it, and that sort of thing. After you have done that, there will be questions honourable senators will wish to ask you..

Mr. A. M. Boswell, Chief, Livestock, Commodity Market Analysis Division, Department of Agriculture: Thank you, Senator Hays. Mr. Gordon Pugh, who works with me in the Commodity Market Analysis Division, is the specialist here on cattle and beef, and I would ask him to speak to that subject. He is a native of Saskatchewan and knows the livestock feedfarm business very well.

In view of your opening remarks, Senator Hays, it would be preferable, I think, for Mr. Pugh to review both the short-term situation and the prospects as they exist presently for the beef industry with respect to slaughtering and supply. He will make a short statement, and then, if you wish, I will follow with a statement of a slightly longer nature.

The Chairman: That would be fine.

Mr. Boswell: I will call on Gordon Pugh right away, then.

Mr. Gordon Pugh, Cattle and Beef Specialist, Commodity Market Analysis Division, Department of Agriculture: If I may, honourable senators, I should like to outline for you briefly exactly how we at Agriculture Canada assess the current situation which the beef industry in Canada is facing, and pass on to you how we view, at least in the short term, the future of the Canadian beef industry.

The Canadian beef industry is part of the North American beef cattle market. As such, we in the Canadian industry have experienced severe liquidation in our cattle inventory and beef production since 1975. We had in 1979 started into a growth phase in inventories and beef production—well, not quite yet production, but in inventories for sure. That was brought on by the rising prices brought about by the previous decrease in production.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi le 29 octobre 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 30 pour examiner certains aspects de l'industrie canadienne des bovins.

Le sénateur Harry Hays (*Président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons aujourd'hui parmi nous M. Boswell, du ministère de l'Agriculture en remplacement de M. Marshall qui devait être aussi parmi nous, mais qui a dû s'absenter en raison d'un décès dans sa famille, et MM. Gordon Pugh et Blakely.

Sont aussi associés à notre Comité et présents parmi nous M. Carman et M^{lle} Rutherford, et plus tard peut être, nous discuterons aussi avec M. Sid Williams.

Monsieur Boswell, nous sommes heureux que vous ayez pu vous joindre à nous aujourd'hui. Nous sommes prêts à écouter votre déclaration préliminaire sur le secteur des bovins, sur ses orientations, sur les intentions du Ministère à ce sujet, et sur d'autres questions. Lorsque vous aurez fini, les honorables sénateurs qui le souhaitent vous poseront des questions.

M. A. M. Boswell, chef des services des bestiaux à la division de la commercialisation des produits primaires, ministère de l'Agriculture: Je vous remercie, sénateur Hays. M. Gordon Pugh, qui travaille avec moi à la division de l'analyse de la commercialisation des produits primaires est spécialiste des bovins et du bœuf. Je lui demanderai donc de vous en parler. Il est originaire de la Saskatchewan et il connaît très bien le secteur des fermes d'engraissement de bestiaux.

Étant donné ce que vous avez dit dans vos remarques préliminaires, sénateur Hays, il me semble qu'il serait préférable que M. Pugh examine la situation à court terme; ainsi que les perspectives qui s'offrent actuellement à l'industrie du bœuf pour ce qui est des abattages et des approvisionnements. Il fera une brève déclaration et, ensuite, si vous le voulez bien je présenterai un exposé un peu plus long.

Le président: Ça serait parfait.

M. Boswell: Je demanderai donc à Gordon Pugh de prendre la parole.

M. Gordon Pugh, spécialiste des bestiaux et du bœuf, division de l'analyse de la commercialisation des produits primaires, ministère de l'Agriculture: Avec votre permission, je vous dirai brièvement comment le ministère de l'Agriculture évalue la situation actuelle de l'industrie du bœuf au Canada, et comment nous envisageons du moins à court terme l'avenir de ce secteur au Canada.

L'industrie du bœuf fait partie intégrante du marché nord-américain. De ce fait, nous avons enregistré une sérieuse diminution du nombre de nos bovins, et une réduction non moins grave de la production de bœuf depuis 1975. En 1979, nous avons commencé à augmenter nos inventaires et notre production bovine, les progrès se faisant moins sur le plan de la production que sur celle des inventaires. Ces progrès étaient attribuables à la hausse des prix qui a suivi la dernière baisse de production.

[Text]

The growth phase, which started in the latter half of 1979, was strong. It brought about an increase in cattle inventory at July 1 of this year of about 5 per cent, which is strong by historical standards.

However, events have transpired over the last nine to twelve months which we feel have basically caused this growth phase in the North American cattle cycle to collapse. That is indicated by the fact that, through the first nine months of 1980, female kill—that is, the slaughter of cows and heifers, which is the productive portion of the cattle herd—has gone up. Heifer slaughter was up 4 per cent at the end of September and cow kill was up 3 per cent.

The reasons for that collapse in the cycle are quite clear. Despite relatively record high prices for slaughter cattle, fed cattle, the cost side of the industry has escalated to such an extent as to cause the feedlot sector of the North American cattle market to pass on, in terms of reduced feeder cattle prices, reduced returns to the cow-calf sector of the North American beef industry.

The consequences of reduced returns in the cow-calf sector of the beef industry are quite obvious. Producers are less inclined either to expand or even to stay in the cattle business, and are thus sending increased volumes of cows and heifers to market.

The increased costs faced by the feedlot sector of the industry are primarily related to two things. First, early in 1980 there was an increase in interest rates faced by the industry. They were of an astronomical nature, and that particular cost item was priced back into the cow-calf sector of the industry. But most importantly and seriously for both the current situation of the feedlot industry and the short-term outlook in the cattle industry is the fact that there has been an escalation in feed grain prices since roughly June of this year. That increase in price has been brought on both by strong export demand for feed grains in the United States and Canada and by the drought and heatwave situation which reduced production levels in the United States in the midwest.

To exemplify the reduction in returns faced by the cow-calf sector, I would say that feeder calf prices—and in this case we would take as an example a 400-to 500-pound feeder calf at Edmonton or any other Alberta market, for that matter—are probably averaging in the \$90 to \$95 per hundred weight area right at this time. That compares to the price of about 95 cents to \$1 per pound a year ago and to prices of about \$1.25 to \$1.30 two years ago.

The outlook for 1981 is clouded by the fact that the level of cattle supplies is, to a considerable extent, as I have already said, conditional upon developments in the grain markets. If grain prices remain at current levels, which seems most likely—in fact, they will probably go higher, we will see increases in beef supplies through 1981 based on liquidation only. They will not be based on an increase in the productive capacity of the North American beef herd. We will, in other words, be living on inventory. That definitely means that in the longer term beef supplies will be eroded and prices will trend higher.

[Traduction]

La phase d'expansion qui a commencé à la fin des années 1979 a été forte. L'augmentation des inventaires au 1^{er} juillet de cette année a été d'environ 5 p. 100, ce qui constitue un record par rapport aux années antérieures.

Cependant, depuis neuf ou douze mois, certains événements se sont produits et nous estimons qu'ils ont fondamentalement freiné cette phase d'expansion du cycle des bovins en Amérique du Nord. La preuve en est qu'au cours des 9 premiers mois de 1980, l'abattage de femelles, de vaches et de génisses, qui constitue la part productive de l'ensemble des bovins s'est accru.

Les raisons de cet effondrement du cycle sont très claires. En dépit des prix relativement élevés pour les bovins d'abattage, les bovins engraisés, les coûts de l'industrie ont tellement augmenté que le secteur de l'engraissement dans le marché nord-américain des bovins a dû transmettre au secteur de l'élevage-naissage de l'industrie du bœuf de l'Amérique du nord, des revenus moindres en raison de la diminution du prix des bovins d'engraissement.

Les conséquences de la diminution des revenus dans le secteur de l'élevage-naissage de l'industrie du bœuf sont tout à fait évidentes. Les producteurs sont moins enclins à agrandir leurs exploitations, voire même à s'y maintenir, de sorte qu'ils ont placé sur le marché de plus grandes quantités de vaches et de génisses.

L'accroissement des coûts du secteur de l'engraissement est essentiellement lié à deux facteurs. Tout d'abord au début de 1980, il y a eu une augmentation des taux d'intérêt pour cette industrie. Ces taux avaient pris des proportions astronomiques, et cet élément des coûts s'est répercuté dans le secteur de l'élevage-naissage. Mais un fait beaucoup plus important et beaucoup plus grave pour la situation actuelle de l'engraissement et pour la situation à court terme du secteur des bovins a été l'escalade du prix des grains de provende, pratiquement depuis juin, cette année. Cette augmentation des prix a été due à une forte demande de grains de provende d'exportation aux États-Unis et au Canada, à la sécheresse ainsi qu'à la vague de chaleur, qui ont diminué les niveaux de production aux États-Unis, dans le Midwest.

Pour illustrer la diminution des revenus du secteur de l'élevage-naissage, je dirai que le prix des veaux engraisés—et dans ce cas, nous prendrons comme exemple un veau engraisé de 400 à 500 livres à Edmonton ou sur tout autre marché de l'Alberta—ces prix dis-je, se situent probablement en moyenne actuellement entre \$90 et \$95 le cent livres. Ceci se compare au prix d'environ 95¢ à \$1 la livre, il y a un an, et d'environ \$1.25 à \$1.30, il y a deux ans.

Pour 1981, la situation se complique car le niveau de l'offre de bovins dépend considérablement, comme je l'ai déjà dit, de l'évolution du marché des grains. Si les prix de cette denrée restent aux niveaux actuels, ce qui semble certainement le cas—en fait, ils augmenteront probablement—les augmentations de l'offre de bœuf en 1981 ne seront dues qu'à des liquidations et non à un accroissement de la capacité de production de bovins en Amérique du Nord. En d'autres termes, nous vivrons sur notre inventaire. Cela signifie qu'il y aura à coup sûr érosion des approvisionnements de bœuf, avec augmentation des prix.

[Text]

If grain prices do fall significantly, which is the other part of the scenario facing the beef cattle industry, we will face short-term reductions in beef production as feeder cattle prices are bid higher and cow-calf producers move to expand herds. We would face short-term reductions in beef supplies and probably very rapidly-rising prices for a short term, and it would be two or three years down the road before we faced increased supplies and moderating prices.

We feel that grain prices will remain near current levels, or, as is likely, go somewhat higher. Any downward pressure on grain prices owing to crop reports coming out of the United States later next year will be moderated by the fact that a net is basically being placed below world grain prices owing to U.S. loan rates—on corn, in particular. So they will not fall more than that in the short term.

I would conclude my remarks, Mr. Chairman, by saying that we see a scenario next year facing the industry of fairly stable slaughter cattle prices, raised fed cattle prices, and possibly further declines in feeder cattle prices as feed grain prices trend somewhat higher, and the possibility of some liquidation within the basic inventory of the beef cattle industry. Thank you.

The Chairman: Thank you.

Mr. Boswell: Mr. Chairman, would you like a statement on the international scene for beef?

The Chairman: Yes, please, but don't take too long, because we want to ask you a lot of questions.

Mr. Boswell: Very briefly, Mr. Chairman, the production mix of total meats in general has changed dramatically in the late 1970s in the industrial countries of the world. In 1978 the world supply of beef dropped below that of pork for the first time in history. During the same period in the late seventies poultry meat production in several countries increased sharply. Here in Canada, pork output in the early eighties was at times ahead of beef, and this situation remained up until about mid-year. But pork has started to tail off and beef has now gone ahead.

The important thing to note is that in many industrial countries of the world, including Canada and the United States, changes in supplies and relative prices of different meats meant a further shift in the consumption to pork and poultry meat and a downward pressure on beef cattle prices. That happened in many countries in the first half of 1980.

For North American consumers it meant increased flexibility in meat consumption patterns. It also increased the world utilization of feed grains.

There are two important words behind the world demand for grains: poultry and pork. Those two words are fundamental

[Traduction]

Si les prix des grains de provendes diminuent sensiblement, ce qui constitue l'autre aspect du scénario confrontant l'industrie du bœuf, nous assisterons à des diminutions à court terme de la production de bœuf, les prix des bovins d'engraissement étant surévalués et les éleveurs-naisseurs décidant d'accroître leurs troupeaux. Il y aura alors à court terme une baisse dans l'offre de bœuf, et probablement une hausse très rapide des prix à court terme, l'accroissement des approvisionnements et la modération des prix ne se faisant que dans deux ou trois ans.

Nous estimons que le prix des grains se maintiendra au niveau actuel ou peut-être un peu en dessus. Toute possibilité de diminution de ces prix en raison des récoltes des États-Unis vers la fin de l'année prochaine sera modérée du fait fondamentalement qu'un seuil est placé en dessous des prix mondiaux du grain, en particulier, grâce aux taux d'intérêt pratiqués par les États-Unis sur le maïs. A court terme, ils ne tomberont donc pas en dessous de ce niveau.

Je conclurai mes remarques, Monsieur le président, en disant comment nous voyons la situation pour l'an prochain; il y aura des prix relativement stables pour le bétail d'abattage, une augmentation du prix des bovins engraisés et peut-être de nouvelles diminutions du prix des bovins d'engraissement à la suite de l'augmentation de celui des grains de provende, et une certaine liquidation possible de l'inventaire de base du secteur des bovins.

Le président: Je vous remercie.

M. Boswell: Monsieur le président, voulez-vous que je fasse une déclaration sur la situation internationale du bœuf?

Le président: Oui, mais, je vous prierais de ne pas trop vous attarder car nous souhaitons vous poser énormément de questions.

M. Boswell: En quelques mots, monsieur le président, la production totale de toutes les viandes en général a considérablement changé vers la fin des années 1970 dans tous les pays industrialisés. En 1978, pour la première fois dans l'histoire les approvisionnements mondiaux de bœuf ont été inférieurs à ceux du porc. Au cours de la même période, vers la fin des années 1970, la production de volaille dans plusieurs pays a connu une hausse considérable. Au Canada, la production de porc au début des années 80 était parfois supérieure à celle du bœuf, cette situation s'étant maintenue jusqu'à voilà six mois. Le porc a commencé à diminuer et le bœuf a progresser.

Ce qu'il faut surtout souligner c'est que dans nombre de pays industrialisés, y compris le Canada, les modifications qui sont survenues au niveau des approvisionnements et des prix des différents catégories de viande ont entraîné de nouvelles habitudes de consommation, la préférence allant vers le porc et les volailles, les prix des bovins faisant l'objet de pressions à la baisse. Cela s'est passé dans bien des pays dans la première moitié de 1980.

Pour les consommateurs nord-américains, cela a nécessité une plus grande souplesse quant aux habitudes de consommation de viande. Il y a eu aussi l'utilisation accrue des grains de provende à l'échelle mondiale.

Deux éléments importants interviennent dans la demande mondiale de grains: la volaille et le porc. C'est un aspect

[Text]

and underline the broadening world demand for grains. For example, in Spain they have gone from about 20 pounds per capita in the early seventies for poultry to 46 in the late seventies. Likewise in Italy, and in many of these countries, the growth and development of pork and poultry meat production, and thus the consumption of it, has been quite rapid. As I said earlier, pork on an international scale is now ahead of beef in terms of production and consumption.

With respect to the short-term outlook, the international scene points to further declines in world beef production this year and next year, while a less favourable feed situation and slower growth in consumer demand in many industrial countries is expected to limit increases in pork and poultry meat production during the latter part of this year and next year as related to escalating feed grain prices.

World cattle numbers peaked at around one billion head in 1976. They have decreased by about 5 per cent to 1980. The decrease in world cattle numbers occurred largely in those countries which have strong cyclical patterns of production—for example, the cattle cycle in such countries as the United States, Canada, Australia, New Zealand, Argentina, Uruguay, Brazil and the United Kingdom. All of those countries commencing in the early 1970s, now have very similar cattle cycles, as we commonly refer to them.

Cattle cycles in a number of major cattle producing countries are now roughly synchronized. In a number of countries cattle numbers on farms reached their lowest point in 1979, just as we did in Canada. There are about eight or nine countries in the same situation. In 1980 they are expected to show a slight increase in number or to remain fairly even with what they were a year ago.

In the longer run, as the 1980s begin, there is a great deal of uncertainty in Canada, the United States and several other countries over the likely rate of cattle inventory buildups during the next few years. Basically, I feel that the traditional North American cattle cycle is still with us in Canada and is on schedule. Through the expansion period from 1969 to 1975, when we increased our inventories in Canada and the United States, the annual growth rate in Canada's cattle inventory was about 3.8 per cent. We had an absolute increase in the total numbers of 2,877,000 head.

I might add that the numbers we have now in early 1980 indicate that two-thirds of that increase between 1969 and 1975 was wiped out from 1975 to 1980. Two-thirds of the increase. In the United States it was 90 per cent of the increase of 22 million head. They hit about 134 million and then dropped back to about 112 million head. So 90 per cent of that increase which they incurred in the upswing from 1969 to 1975 has been wiped out.

In North America there are several factors which will influence the speed and size of the forthcoming expansion in farming inventory numbers through the 1980s. Very few of

[Traduction]

fondamental qui explique l'accroissement de la demande de cette denrée. Par exemple, en Espagne, la consommation de volaille par habitant est passée d'environ 20 livres au début des années 70, à 46 à la fin de cette même décennie. Même chose en Italie et dans beaucoup d'autres pays semblables, où l'accroissement et l'expansion de la production de porcs et de volailles, et donc la consommation, ont été très rapides. Encore une fois, à l'échelle internationale, le porc dépasse maintenant le bœuf sur le plan de la production et de la consommation.

Pour ce qui est de la situation à court terme, étant donné la conjoncture internationale, on peut s'attendre à d'autres diminutions de la production du bœuf cette année et l'an prochain, alors qu'une situation moins favorable pour les grains de provende ainsi qu'un ralentissement de la consommation dans de nombreux pays industrialisés devraient freiner l'accroissement de la production de bœuf et de volailles au cours de la fin de cette année et l'an prochain, en raison de l'escalade des prix des grains de provende.

Le cheptel bovin mondial a atteint son maximum en 1976 alors qu'il s'établissait à environ un milliard de têtes de bétail. En 1980 ce chiffre avait diminué de 5 p. 100 environ. Cette diminution s'est manifestée principalement dans les pays caractérisés pour des cycles de production marqués, notamment aux États-Unis, au Canada, en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Argentine, en Uruguay, au Brésil et au Royaume-Uni. Tous ces pays ont, comme nous les appelons communément, des cycles bovins très analogues depuis le début des années 70.

Dans un bon nombre de pays essentiellement producteurs de bovins, les cycles sont à peu près synchronisés. Le cheptel sur les fermes a atteint son niveau le plus bas en 1979 dans un bon nombre de pays dont le Canada. Environ huit ou neuf pays sont dans la même situation. En 1980, le cheptel de ces pays devrait baisser légèrement ou demeurer pratiquement le même qu'il y a un an.

A long terme, comme nous amorçons les années 80, le Canada, les États-Unis et plusieurs autres pays éprouvent beaucoup d'incertitude en ce qui concerne le taux d'accroissement du cheptel bovin au cours des prochaines années. Essentiellement, je crois que le cycle commun à l'Amérique du nord ne cesse de se manifester au Canada et suit son cours normal. Au cours de la période d'expansion de 1969 à 1975, où les cheptels ont augmenté au Canada et aux États-Unis, le taux de croissance canadien était d'environ 3.8% soit environ 2,877,000 têtes.

Je pourrais ajouter que les données dont nous disposons au début de 1980 nous indiquent que les deux-tiers de cette augmentation entre 1969 et 1975 ont été liquidés entre 1975 et 1980. Aux États-Unis, il s'agissait de 90% et l'augmentation avait été de 22 millions de têtes. Le cheptel avait atteint, environ 134 millions pour ensuite passer à 112 millions. Par conséquent l'augmentation enregistrée au cours de la période allant de 1969 à 1975 a été liquidée dans une proportion de 90%.

En Amérique du Nord, plusieurs facteurs influenceront sur le rythme d'accélération et sur la taille de la prochaine expansion du cheptel des années 80. Seuls quelques-uns de ces facteurs

[Text]

those factors are predictable with a high degree of confidence. I might just indicate some of the factors, however. For instance, there are land and forage supplies. Since the last expansion in the early 1970s, a decade ago, prices for farmland, including grazing land and land suitable for cultivation, have increased by more than 200 per cent and no one can predict where or when it will end.

While acres of land cropped in grain in Canada have remained virtually stationary through the 1970s, the increase in U.S. grain acreage, which was over 50 million acres through the 1970s, most of it since 1975, was a major factor in the record cattle liquidation in that country during 1975 to 1979.

With respect to feed grains, record grain crops in the U.S. in recent years, and a large carryover of corn stocks, appear to be sufficient to suggest relatively stable grain prices for at least a few years. But, with the very large foreign demand base that has now developed for feed grains, prices may be expected to be at very high levels over the next few years at least.

Canada's grain supplies, on the other hand, are presently below the level of the early 1970s. Cattle inventory expansion was in part forced in both Canada and the United States in the early 1960s and in the early 1970s by low-grain prices. Today, ten years later, we are at a low inventory point in our cycle, but in contrast to the last two lows, we are now looking at very high grain prices.

The availability of cost and capital is another factor. Although banks and lending institutions have money to lend for expansion purposes, it will be substantially more expensive than compared to the cost of capital just a few years ago.

Rapid expansion in the past was related to cheap money, cheap feed and cheap land. That adjective "cheap" has now been replaced by the word "expensive".

In summary, considering the increase in constraints on beef cattle production, talking from a personal point of view, the annual rate of increase in North America's beef output during the next few years may be expected to be on the low side. In the longer run, however, that may well turn out to be a favourable prospect for beef producers.

Beef is still Canada's favorite meat, and for many their favorite food. Canadian consumers in 1979 bought an average of 91.4 pounds of beef and veal, compared with 65.6 pounds of pork, and 50.6 pounds of poultry meat. As a source of farm cash income, beef production in 1979 outstripped all other major commodities in Canada, accounting for an estimated \$3.5 billion, or one-quarter of Canada's farm cash income.

The Chairman: Thank you, Mr. Boswell. We will start our questioning with Senator Hastings.

Senator Hastings: Thank you, Mr. Chairman. I have three questions.

[Traduction]

peuvent être prévus avec une faible marge d'erreur. Je pourrais vous les citer. Je pense notamment aux terres disponibles et aux approvisionnements en fourrage. Depuis la dernière expansion du début des années 70, soit il y a dix ans, les prix des terres agricoles, y compris les pâturages et les terres propices à la culture, ont augmenté de plus de 200% et personne ne peut prédire si cette augmentation va s'arrêter.

Même si la superficie des terres de culture céréalière au Canada est demeurée pratiquement la même au cours des années 1970, l'accroissement de la superficie de ces terres aux États-Unis qui a dépassé les 50 millions d'acres au cours des années 1970, principalement depuis 1975, a largement contribué la diminution sans précédent du cheptel bovin entre 1975 et 1979.

En ce qui concerne les céréales fourragères, les récoltes sans précédent aux États-Unis au cours des récentes années ainsi que les énormes réserves de maïs semble indiquer que les prix des céréales seront relativement stables pour les prochaines années. Toutefois, le prix pourraient vraisemblablement atteindre des niveaux très élevés, du moins au cours des prochaines années, en raison de la très forte demande de la part des autres pays.

Au Canada, les ressources céréalières sont actuellement inférieures à celles du début des années 70. Au Canada et aux États-Unis, l'expansion du cheptel était partiellement imputable au prix peu élevé des céréales au début des années 60 et 70. Aujourd'hui, 10 ans plus tard, nous sommes au creux de la vague en ce qui concerne notre cycle. Contrairement aux deux périodes précédentes où nous avons touché le creux de la vague, les prix des céréales sont très élevés.

Les coûts et les capitaux constituent un autre facteur. Même si les banques et les établissements de crédits prêtent de l'argent à des fins d'expansion, les taux d'intérêt sont considérablement plus élevés qu'il y a quelques années.

L'expansion rapide des années passées était imputable aux taux d'intérêt modérés et aux prix modérés du fourrage et des terres. On n'emploie plus maintenant le terme «modéré» mais plutôt le terme «excessif». Pour résumer le tout.

Je dirais personnellement que, compte tenu des restrictions accrues imposées à la production de bovins, le taux annuel d'augmentation en Amérique du Nord pourrait être plutôt faible au cours des prochaines années. A plus long terme, cependant, les perspectives pour les producteurs de bœuf pourraient se révéler plus favorables.

Pour les Canadiens, le bœuf constitue encore la viande préférée et plus la plupart il est le mets favori. En 1979, les consommateurs canadiens ont acheté en moyenne 91.4 livres de bœuf et de veau, par rapport à 65.6 livres de porc et 50.6 livres de viande de volaille. En tant que source de revenus agricoles, la production de bœuf en 1979 a dépassé celle de tous les autres produits au Canada, s'élevant à environ \$3.5 milliards, soit le quart des revenus agricoles au Canada.

Le président: Je vous remercie monsieur Boswell. Le sénateur Hastings posera les premières questions.

Le sénateur Hastings: Merci monsieur le président. J'ai trois questions à poser.

[Text]

Mr. Boswell, I am just a poor consumer trying to buy beef, but I am told the producers, the packers and the retailers, like Safeway, are all going broke trying to retail it to me. Can you tell me what is wrong? Who is in fact benefiting by the current marketing situation? If we are all going broke, something is wrong somewhere, or someone is benefiting.

Mr. Boswell: I can make a few comments, but I am not sure I can answer as well as probably either Mr. Pugh or Dr. Blakely. I have no information one way or the other that would lead me to conclude that retailers are going broke or are not going broke.

Senator Hastings: That is what I am told.

Mr. Boswell: I would think that beef is a key element in the total throughput of all retail chain stores in Canada and has a lot to do with the sale not only of beef but of many other commodities in the store. I have no figures to say one way or the other, sir. I do know that at the farm level the situation is not good. It is not good for feedlot operators to date this year. Prices fell sharply from January to April, by up to \$8 per hundredweight in fed cattle. It recovered some in the summer, but a lot of the increase was offset by the rapidly increasing feed grain prices.

The feedlot margin, or the return to a feedlot operator, must, in my opinion, be very poor, if he has any.

The cow-calf man's prices jumped pretty well in 1978 in the fall, which is the time when he sells a lot of his feeder cattle. They were relatively good levels last fall, but they have been very greatly affected since then by the high levels of pork and poultry meat production in North America.

We have had record meat production in North America in the first and second quarters; I am not sure about the third quarter, but it could well turn out to be the third quarter as well, of 1980, back to back. Of course, the increase in poultry and, in particular pork were the main reasons. So there has been a lot of meat available. I can only speak for the producers in this respect, but the producer's economic position is not good.

Mr. Pugh: Again, I will make no comments on the retailing section of the industry. I do not know enough about it to make intelligent comments.

From the little I know about the meat packing industry, I can say that volume is a key element in profitability of meat packing operations, those solely dedicated to beef operations. There are few multispecies plants left in Canada. Those that are left have had their losses on beef operations somewhat offset by their gains on pork kill. But the beef packing industry, particularly in western Canada where there is a small proportion of multispecies plants, does seem to be in trouble,

[Traduction]

Monsieur Boswell, je ne suis qu'un petit consommateur qui essaie d'acheter du bœuf, mais on me dit que les producteurs, les conserveries et les détaillants comme Safeway, sont tous en train de perdre leur chemise en essayant de me vendre le produit. Pouvez-vous me dire ce qui ne va pas? Qui profite en fait de la situation actuelle sur les marchés? Si nous faisons tous faillite, c'est sûr que quelque chose ne tourne pas rond ou que quelqu'un profite de la situation.

M. Boswell: Je peux vous dire brièvement ce que j'en pense, mais je ne suis pas sûr de pouvoir répondre à cette question aussi bien que ne le ferait probablement M. Pugh ou M. Blakely. Je ne possède pas les données me permettant de conclure que les détaillants vont ou ne vont pas à la faillite.

Le sénateur Hastings: C'est ce qu'on m'a dit.

M. Boswell: Je serais enclin à penser que le bœuf constitue un élément essentiel des stocks des succursalistes au Canada et, de ce fait il influe beaucoup sur les ventes du bœuf mais également sur celles des autres produits. Je n'ai aucun chiffre qui me permette de donner une réponse précise. J'ignore si la situation est mauvaise pour les producteurs. Jusqu'à présent, la situation est mauvaise pour les exploitants de parc d'engraissement. De janvier à avril, les prix ont chuté d'environ \$8 le cent livres pour les bovins engraisés. Une reprise s'est manifestée quelque peu au cours de l'été, mais l'augmentation rapide du prix des céréales fourragères a neutralisé sensiblement cette reprise.

Les recettes de l'exploitant de parc d'engraissement doivent être selon moi très faibles, sinon inexistantes.

En 1978, les éleveurs de génisses ont vu les prix augmenter considérablement en automne, époque où ils vendent bon nombre de leurs bovins d'engraissement. La situation était relativement bonne l'automne dernier, mais depuis lors, les hauts niveaux de production de porc et de viande de volaille en Amérique du Nord ont influé considérablement sur cette situation.

En Amérique du Nord, la production de viande a atteint des niveaux sans précédent au cours des premier et deuxième trimestres, mais j'ignore quelle est la situation en ce qui concerne le troisième trimestre. Il pourrait cependant se révéler aussi fructueux que les deux autres. Naturellement, les augmentations touchant la viande de volaille et, en particulier, le porc ont constitué les principales raisons. Il y avait donc beaucoup de viande. Je peux parler uniquement au nom des producteurs, et leur situation financière n'était pas florissante.

M. Pugh: Encore une fois, je ne ferai aucune observation sur le commerce de détail de cette industrie. Mes connaissances sur le sujet sont assez rudimentaires pour que je puisse faire des observations pertinentes.

Le peu que je sais sur les conserveries me permet de dire que le volume est un élément primordial en ce qui concerne la rentabilité de cette industrie, c'est-à-dire les conserveries qui s'occupent strictement du bœuf. Au Canada, il y a encore quelques conserveries à usages multiples. Les gains provenant de l'abattage du porc ont quelque peu compensé les pertes qu'ils ont subies à l'abattage du bœuf. Cependant l'industrie de l'abattage du bœuf, particulièrement dans l'Ouest du

[Text]

as evidenced by the fact of several major closings over the past two years.

With respect to the feedlot industry, one would obviously ask how they could get in trouble. They can bid up any increases in grain prices or any other cost back to the cow-calf man. I can talk from personal experience on that. It does not work that way. The increases in cost do not occur simultaneously with reductions in feeder cattle prices. We know that the majority of feedlot operators have been in financial difficulties, or at least experiencing losses for at least the last 15 months, with only brief periods of profitability during that time. The cow-calf man is a price-taker right along the line, and has experienced reduced returns in each year since 1978.

Senator Hastings: You confirm, then, that the producer is in trouble; the packer is in trouble; yet no one wishes to tell me about the retailer.

Mr. Boswell: It is safe to say that the producers' position is not as bad as it was in the mid-1970s.

Mr. Pugh: Definitely.

Mr. Boswell: So there has been some relative improvement. In 1978 there was significant improvement in both sectors, the cow-calf man and the feedlot man, from the mid-1970s.

To date in 1980 what has been happening to the beef industry is unusual, particularly at this stage of the cattle cycle, because we had cattle prices drop sharply, and that was somewhat unexpected. It was certainly unexpected to me, and I know it was to a lot of commercial people in the industry, because supplies of beef do not justify that drop.

I can only say that sharply increased supplies of other meat, along with the slower economic growth in North America, have probably been key elements. Beef is very sensitive to disposable income and the general, overall economic activity of the country.

Senator Hastings: Who would you say controls the system of marketing and how is it controlled? Has there been a change over this same period of years you are talking about in that control of the market?

Mr. Boswell: I don't think so. There is a multitude of factors in the beef marketing-merchandising system. Basically, I do not see significant changes in the marketing-merchandising system from a decade ago, other than the fact that we have more portion control going on and more boxed beef. That is a common word now, and ten years ago we had never heard tell of it. There is more central cutting and there are some things like that going on. But the marketing system is comprised basically of terminal markets and direct sales, and direct sales

[Traduction]

Canada où l'on ne compte que quelques installations à usages multiples, semble faire face à de sérieuses difficultés comme le prouvent les nombreuses fermetures au cours des deux dernières années.

En ce qui concerne le secteur des parcs d'engraissement, on peut certes se demander comment les exploitants pourraient-ils éprouver des difficultés. Ils peuvent, semble-t-il, faire supporter par éleveurs de génisses, toute augmentation du prix des céréales ou tout autre coût. Mon expérience me permet de dire qu'il n'en est pas ainsi. Les coûts n'augmentent pas en même temps que les prix des bovins d'engraissement baissent. Nous savons que la majorité des exploitants de parcs d'engraissement ont fait face à des difficultés financières ou du moins, ont subi des pertes au cours des quinze derniers mois tout en ne connaissant que de brèves périodes de rentabilité. Les éleveurs de génisses paient comme tous les autres, et leurs revenus ont diminué chaque année depuis 1978.

Le sénateur Hastings: Vous confirmez alors que le producteur se trouve dans une situation désavantageuse, l'exploitant d'une conserverie également, mais personne ne veut me dire quoi que ce soit au sujet du détaillant.

M. Boswell: On peut dire sans risque de se tromper que la situation des producteurs n'est pas aussi mauvaise qu'elle ne le fut au milieu des années 70.

M. Pugh: Très nettement.

M. Boswell: Il y a donc eu une certaine amélioration. A partir de la deuxième moitié des années 70 et jusqu'en 1978 la situation s'est beaucoup améliorée dans les deux secteurs, tant en ce qui concerne les éleveurs-naisseurs que les propriétaires de parcs d'engraissement.

Ce qui arrive jusqu'à maintenant à l'industrie de la production bovine est inhabituel, surtout à cette étape du cycle de production, alors que les prix des bovins ont subi une très forte baisse, chose à laquelle personne ne s'attendait, y compris moi-même, et je sais que tel était le cas d'un bon nombre de commerçants, car les approvisionnements de bœuf ne justifiaient pas cette chute des prix.

Tout ce que je puis dire, c'est que cela est probablement dû surtout à la brusque augmentation de l'offre d'autres viandes ainsi qu'au ralentissement de la croissance économique en Amérique du Nord. Le bœuf est très sensible au revenu disponible ainsi qu'à l'ensemble de l'activité économique du pays.

Le sénateur Hastings: Qui selon vous contrôle le système de commercialisation et de quelle façon? Y a-t-il eu des changements à cet égard au cours de cette même période?

M. Boswell: Je ne crois pas. Une multitude de facteurs entrent en jeu dans le système de commercialisation et des techniques marchandes utilisé pour le bœuf. Il ne s'y est pas fondamentalement produit de changement important depuis 10 ans, si ce n'est que nous n'ayons plus d'emprise sur certains secteurs et davantage de bœuf en carton. C'est un terme dont on ne parlait pas il y a dix ans. Il y a beaucoup plus de découpage centralisé et bien d'autres choses du même genre qui se passent. Mais le système de commercialisation est

[Text]

have increased sharply to the point where, in terms of sales from a feedlot to a packing house, they are now accounting for over 60 per cent of total marketing in the country compared to probably 30 per cent eight or nine years ago. Conversely, in terms of marketing, terminal stockyards have dropped sharply. That trend is also found in the United States. Both countries have similar marketing-merchandising systems in beef, whereas in pork they are very much in contrast.

Basically, there is a constant number of actors. It requires a lot of people to move beef from the surplus-growing areas in the western part of Canada to the beef deficit areas in eastern Canada.

In summary, there have been some changes, but I cannot say that they have been significant.

Senator Hastings: In the control?

Mr. Boswell: No. Just in the commercial aspect of livestock or beef or cattle marketing and beef merchandising.

Senator Thompson: Mr. Chairman, may I follow that with a supplementary question?

As a consumer, I feel the price of steak is high. Does Agriculture Canada know who makes the profit? The producer does not seem to be making it. Nevertheless, the price of steak is now almost prohibitive, and I would like to know where that profit is going. The witnesses are saying that they do not know where the levels of profit are.

Mr. Boswell: I can speak about the producer end, on which I have just commented, but on the wholesale-retail sector I am not in a position to say who is profiting and who is not profiting.

Senator Thompson: Well, who is profiting? Is it Dominion or Loblaw's?

Mr. Boswell: They are merchandising a lot of beef, I know that.

Senator Thompson: Who is making the rakeoff on this thing?

Mr. Boswell: I cannot tell you, sir. I honestly don't know.

Senator Thompson: The point is, who can tell us?

Mr. Boswell: Do you have any comments, Gordon?

Mr. Pugh: No.

Senator Thompson: I am sorry to push you on this, but why don't you know?

Mr. Pugh: I think many consumers have the perception that beef prices at, let's say \$5 a pound for T-bone steak, are excessive and that somebody must be making money on a particular commodity with such an astronomical price attached to it. We feel, however, that the basic, fundamental fact in the industry is that there has been a 20 per cent reduction in the quantity of beef produced in this country,

[Traduction]

fondamentalement constitué de marchés terminaux et de ventes directes; ces dernières ont augmenté fortement au point que, pour ce qui concerne les ventes entre parc d'engraissement et entreprise de salaisons, elles représentent maintenant plus de 60 p. 100 de la commercialisation totale contre quelque 30 p. 100 il y a huit ou neuf ans. En revanche, pour ce qui concerne la commercialisation, le nombre des parcs à bestiaux terminaux a énormément diminué. La même tendance se retrouve aux États-Unis. Les deux pays ont des systèmes de commercialisation et de techniques marchandes analogues alors qu'il en va tout autrement pour le commerce du porc.

Il existe fondamentalement un nombre constant de facteurs. Il faut énormément d'intermédiaires pour transporter le bœuf des régions où il y a un excédent de production dans l'ouest du Canada jusqu'aux régions où sévissent des pénuries dans l'est du pays.

En résumé, certains changements sont survenus, mais je ne puis dire qu'ils ont été importants.

Le sénateur Hastings: Pour ce qui concerne le contrôle?

M. Boswell: Non. Uniquement les aspects commerciaux de la commercialisation ou du bétail sur pied ou du bœuf ou des bovins et les techniques de vente au détail du bœuf.

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, puis-je poser une question supplémentaire?

En tant que consommateur, j'estime que le prix du steak est élevé. Agriculture Canada peut-il nous dire qui réalise les profits? Cela ne semble pas être le producteur. Néanmoins, le prix du steak est presque inabordable, et j'aimerais savoir où vont les profits. Les témoins disent qu'ils ne savent pas où se situent les marges bénéficiaires.

M. Boswell: Je peux parler du producteur; je viens d'ailleurs de faire des observations à ce sujet, mais pour ce qui concerne le secteur du gros et du détail, je ne suis pas en mesure de dire qui réalise les bénéfices et qui est laissé pour compte.

Le sénateur Thompson: Qui réalise les bénéfices? Est-ce Dominion ou Loblaw's?

M. Boswell: Je sais qu'ils vendent beaucoup de bœuf.

Le sénateur Thompson: Qui obtient la plus grosse part des bénéfices?

M. Boswell: Je ne saurais vous dire, monsieur. Honnêtement, je ne sais pas.

Le sénateur Thompson: Qui peut nous le dire, alors?

M. Boswell: Avez-vous quelque chose à dire, Gordon?

M. Pugh: Non.

Le sénateur Thompson: Je suis désolé d'insister, mais pourquoi ne le savez-vous pas?

M. Pugh: Je crois que de nombreux consommateurs ont l'impression que le prix du bœuf à, disons \$5 la livre pour un steak d'aloyau, est excessif et que quelqu'un doit réaliser des bénéfices sur un produit d'un prix aussi astronomique. Nous estimons, toutefois, que la raison fondamentale en est cette baisse de 20 p. 100 de la production du bœuf au Canada, en fait, sur tout le continent, et que les consommateurs se refusent

[Text]

indeed, on this continent, with consumers not willing to reduce their expenditures on that commodity to any significant degree. Let me put it another way: Consumers are not willing to reduce the quantity of that product which they are consuming; consequently, they are willing to pay more to purchase a reduced supply. That, we believe, is the fundamental reason you are facing prices such as you are at the retail counter in foodstores.

Mr. Boswell: If I may add a point here, in the last two years I have travelled in France, Holland, Germany and Italy. Based on the prices that I have seen in those countries, it is simple, Grade 2 arithmetic in terms of converting those prices, and the North American consumer—at least, the Canadian consumer—has to be blessed when it comes to buying beef. That is not to mention the fact that beef continues to be featured in many retail stores. When I travel abroad—well, I couldn't eat beef over there at all on my salary.

Senator Thompson: Just to get a framework on this, what is the average size of a beef operation—feedlot-calf production—and how has it changed since the 1976 period?

Mr. Pugh: Let me deal, first of all, with the feedlot industry. That industry is diversified across the country in terms of size of production units. It tends to be large in western Canada and smaller in eastern Canada. There are two major concentrations of feedlot areas within Canada. One is in southwestern Ontario, and the other is in central and southern Alberta. We do not have good information on the average size, but we would guesstimate that feedlots in Alberta average round 2,500 to 5,000 head, whereas those in southwestern Ontario are of much smaller magnitude, probably in the range of from 200 to 600 head of cattle. That is on average.

Senator Thompson: Has it changed since 1976?

Mr. Pugh: Since 1976, no. Just the number of feedlots has declined. That is commensurate with the decline in the number of cattle around. The key word in the feedlot industry since the early 1960s, or mid-1960s, has been "growth", obviously, and the expansion of individual operations. So, yes, it has grown and expanded.

Senator Thompson: What you are saying is that the beef industry is concentrated in the west. How does it differ from region to region?

Mr. Pugh: The number of feedlots in Saskatchewan and Manitoba is negligible. Let me put it this way: The number of people raising finished cattle in southwestern Ontario—some of them can hardly be described as feedlots or commercial feedlots, but the number of individuals feeding beef cattle to finish in southwestern Ontario would probably exceed the number of people feeding cattle in Alberta. However, the

[Traduction]

à réduire leurs achats de bœuf. Permettez-moi de vous présenter la chose d'une autre façon: les consommateurs ne veulent pas réduire leur consommation de bœuf, ce qui signifie qu'ils acceptent de payer plus cher un produit dont l'offre est réduite. Voilà, à notre avis, la principale raison pour laquelle vous payez des prix aussi exorbitants dans les magasins d'alimentation.

M. Boswell: Permettez-moi d'ajouter quelque chose. Au cours des deux dernières années, j'ai voyagé en France, en Hollande, en Allemagne, en Italie. Si l'on se fonde sur les prix que j'ai vus dans ces pays, de simples calculs mathématiques nous permettent de faire la conversion, et les consommateurs nord-américains, le consommateur canadien du moins, doit se réjouir lorsqu'il s'agit d'acheter du bœuf. Sans parler du fait que le bœuf continue à se vendre dans de nombreux magasins de détail. Lorsque je voyage à l'étranger, je me rends bien compte que je ne pourrais acheter du bœuf avec mon traitement.

Le sénateur Thompson: Pour nous donner une idée à ce sujet, de combien de têtes se compose en moyenne un parc d'engraissement par exemple, pour la production de veaux, et dans quelle mesure la situation a-t-elle changé depuis 1976?

M. Pugh: Permettez-moi de parler d'abord de l'industrie des parcs d'engraissement. Cette industrie est diversifiée dans tout le pays en ce qui concerne la taille des unités de production. Ces dernières ont tendance à être plus importantes dans l'ouest du Canada que dans l'est. Les parcs d'engraissement sont surtout concentrés dans deux régions au Canada. La première se trouve dans le sud-ouest de l'Ontario et l'autre dans le centre et le sud de l'Alberta. Nous n'avons aucune donnée précise quant à leur importance moyenne, mais nous pourrions dire que les parcs d'engraissement en Alberta comptent de 2 500 à 5 000 têtes alors que ceux du sud-ouest de l'Ontario sont beaucoup plus petits, probablement de 200 à 600 têtes. Il s'agit là d'une moyenne.

Le sénateur Thompson: La situation a-t-elle changé depuis 1976?

M. Pugh: Depuis 1976, non. Seul le nombre de parcs d'engraissement a diminué. Cette diminution est toutefois proportionnelle à la diminution du nombre de bovins. Il est évident que le mot clé dans l'industrie des parcs d'engraissement depuis le début des années 60 ou le milieu de cette décennie a été celui de «croissance» et d'expansion des exploitations individuelles. On peut donc dire que cette industrie a pris de l'expansion.

Le sénateur Thompson: Ce que vous voulez dire, c'est que l'industrie du bœuf est concentrée dans l'Ouest. Quelles sont les différences d'une région à l'autre?

M. Pugh: Le nombre de parcs d'engraissement en Saskatchewan et au Manitoba est négligeable. Disons que le nombre d'éleveurs produisant des bovins d'embauche dans le sud-ouest de l'Ontario... certains d'entre eux peuvent difficilement être qualifiés de propriétaires de parcs d'engraissement ou de parcs d'engraissement commerciaux... mais le nombre de ces éleveurs dans le sud-ouest de l'Ontario dépasserait probablement

[Text]

number of cattle put out of Alberta, or slaughtered within Alberta, fed cattle, would exceed that of southwestern Ontario.

Senator Thompson: What is the breakdown of ownership of this industry, producer, retailer, and so on?

Mr. Pugh: To my knowledge, there is no vertical integration within the feedlot industry in Canada. I stand to be corrected on that, but I do not know of any particular case.

Senator Riley: Mr. Chairman, I am interested in the present situation of the beef industry in the maritimes. What is the present percentage of home-consumed beef in relation to the imported western beef in the maritimes at the present time? Has it increased or is it increasing?

Mr. Boswell: For many years the maritimes has been in a beef-deficit position, particularly for high quality beef.

Senator Riley: Right.

Mr. Boswell: Much of their beef comes via dairy cow production or dairy production. I would say that probably 60 per cent at least of the beef they consume there comes primarily from western Canada. In other words, they are sharply deficit in beef, and that position has not changed any in recent years.

I believe they continue to remain sharply deficit in beef. I would not want to say exactly to what extent, but they are certainly well over 50 per cent deficit in beef production.

Senator Riley: Right. Would you agree that the cost of production involved in the importation of beef carcasses from the west would have the effect of increasing the cost to the maritimers?

Mr. Boswell: Certainly.

Senator Riley: Has any effort been made to encourage the maritime beef producers to produce more beef there?

Mr. Boswell: As I understand it, there are some provincial programs there that do push beef production; in particular, cow-calf production. Basically, the problem is that the farms there are small and more suited for dairy production. To become commercially viable for a cow-calf enterprise, they would have to be increased substantially in size. Another aspect of the problem is that feeding out cattle there is difficult because it is a grain-deficit area. However, in recent years there has been a trend in Nova Scotia and Prince Edward Island to feed out more cattle, and that has been increasingly associated with corn silage. But that is still a small part of their overall consumption.

Senator Riley: There is very little silage in the maritimes; that is correct?

Mr. Boswell: Well, in the Annapolis Valley they have some pretty fair success stories and in some places in Prince Edward

[Traduction]

le nombre de ceux qui produisent des bovins d'embauche en Alberta. Toutefois, le nombre de bovins provenant de l'Alberta ou abattus dans cette province, les bovins engraisés, dépasserait le nombre de ceux qui le sont dans le sud-ouest de l'Ontario.

Le sénateur Thompson: J'aimerais que vous me donniez une ventilation du nombre de producteurs, de détaillants et le reste?

Mr. Pugh: A ma connaissance, il n'y a aucune intégration verticale au sein de l'industrie des parcs d'engraissement au Canada. Qu'on me reprenne si je me trompe, mais je n'en connais aucun cas.

Le sénateur Riley: Monsieur le président, je m'intéresse à la situation de l'industrie de la production bovine dans les Maritimes. Quel y est le pourcentage actuel de la consommation de bœuf produit sur place par rapport à celle du bœuf importé de l'Ouest? Y a-t-il eu accroissement ou diminution?

Mr. Boswell: Pendant de nombreuses années, les Maritimes se sont trouvées dans un situation déficitaire pour ce qui concerne la production bovine, surtout le bœuf de qualité supérieure.

Le sénateur Riley: C'est exact.

M. Boswell: Dans la plupart des cas ce sont des vaches laitières qui sont utilisées pour la consommation. Je dirais que peut-être 60 p. 100 au moins de bœuf consommé dans les Maritimes provient surtout de l'Ouest du Canada. Autrement dit, leur déficit dans ce domaine est très important et la situation reste inchangée depuis quelques années.

Je crois que leur production reste toujours fortement déficitaire. Je ne voudrais pas citer de chiffres, mais ce déficit se situe probablement bien au-dessus de 50 p. 100.

Le sénateur Riley: C'est exact. Seriez-vous d'accord pour dire que les frais de transport inhérents l'importation des carcasses de bœuf de l'Ouest auraient pour effet d'en accroître le coût pour les habitants des Maritimes?

M. Boswell: Certainement.

Le sénateur Riley: A-t-on essayé d'encourager les producteurs de bœuf des Maritimes à accroître leur production?

M. Boswell: D'après ce que je sais, certains programmes provinciaux ont pour objet de stimuler la production du bœuf, et en particulier l'élevage-naissage. Le problème réside dans le fait que les exploitations agricoles y sont petites et beaucoup plus propices à la production laitière. L'entreprise d'élevage-naissage ne pourrait réaliser de bénéfices que si elle prenait beaucoup d'expansion. Il y a aussi le fait qu'il y est difficile de nourrir les bovins, la production de grain y étant déficitaire. Toutefois, ces dernières années, la Nouvelle-Écosse et l'Île du Prince-Édouard ont essayé d'accroître leur cheptel en recourant surtout à l'ensilage du maïs pour le nourrir. Mais cela ne représente qu'un infime partie de leur consommation globale.

Le sénateur Riley: On pratique peu l'ensilage dans les Maritimes?

M. Boswell: On a enregistré certains succès dans la vallée d'Annapolis et dans certains endroits à l'Île du Prince-

[Text]

Island, but, by and large, it is not widespread. Where it is practised, a lot of it goes to dairy production, milk production.

Senator Riley: What about the reclaimed marshlands? Has there been any success in producing or growing cattle in those regions?

Mr. Boswell: I could not answer that, sir. I know it has always been a topic of discussion, but I have no idea how the project has turned out.

Senator Riley: Seagram's started a distillery in Kent County, New Brunswick, and they intended to force feed the cattle, mostly local cattle, by feeding them the malt and the molasses, and whatnot, from the distillery. Is that still taking place?

Mr. Boswell: I have no idea about that project. I recall when it was started, but I have no idea if it is still going on. I have no idea as to its status today.

Senator Riley: Is it right that in Newfoundland they import most or practically all of their beef?

Mr. Boswell: That is true.

Senator Riley: Why do they import so much? Their main importation is salt beef from the United States. Is that because of the price?

Mr. Boswell: I understood that it was mainly salt pork.

Senator Riley: They import salt beef as well.

Mr. Boswell: That would come from the United States. It is salted in barrels.

Senator Riley: Why do they import it?

Mr. Boswell: I don't know exactly what the Newfoundlanders' tastes and customs are, but they have a strong preference for salt meat. It is the only place in Canada that imports salt meat in any significant amount.

Senator Riley: Do you think the Canadian producers or processors of salt meat could compete with the Americans in respect of that importation?

Mr. Boswell: They could compete with it all right. The fact remains that they have better market alternatives for their beef than to go into that particular market. You will recall that there is also a big demand on the east coast of the United States for salt meat, both pork and beef, but particularly salt pork, and they are geared up to supply the Newfoundland market. But the absolute level that goes into Newfoundland is quite small.

Senator Riley: Right. In recent years there has been a policy of grading slaughtered beef in sections: in other words, one section might be Grade A; another might be Grade B; and another might be commercial. What is the reason for that?

Mr. Boswell: I am not sure I follow you, sir.

Senator Riley: I understand that locally, in New Brunswick at least, they will grade carcasses in such a fashion that one section of the carcass might be Grade A while another is Grade B, and so on.

[Traduction]

Édouard, mais la pratique n'est pas très répandue. Là où on la retrouve, une bonne partie est consacrée à la production laitière.

Le sénateur Riley: Et dans les zones marécageuses qui ont été assainies, a-t-on réussi à faire de l'élevage?

M. Boswell: Je l'ignore. Je sais qu'on en a beaucoup parlé, mais j'ignore si on a réalisé ce projet.

Le sénateur Riley: La société Seagram a ouvert une distillerie dans le comté de Kent (Nouveau-Brunswick). On envisage de gaver le bétail, surtout du bétail d'origine locale, en le nourrissant de malte, de mélasse et d'autres produits de la distillerie. Cela se fait-il toujours?

M. Boswell: J'ignore tout de ce projet. Je me souviens qu'on l'a mis en marche, mais je ne sais pas s'il se poursuit toujours. Je ne sais pas où on en est.

Le sénateur Riley: Est-il vrai que Terre-Neuve importe la quasi-totalité de sa viande bovine?

M. Boswell: C'est exact.

Le sénateur Riley: Pourquoi importe-t-il aussi massivement? Ce que les Terre-Neuviens importent surtout, c'est du bœuf salé des États-Unis. Est-ce une question de prix?

M. Boswell: Je crois que c'est surtout du porc salé.

Le sénateur Riley: Ils importent aussi du bœuf salé.

M. Boswell: En tout cas, la marchandise vient des États-Unis, dans des barils.

Le sénateur Riley: Pourquoi ces importations?

M. Boswell: Je ne connais pas vraiment les goûts et les traditions des Terre-Neuviens, mais je sais qu'ils aiment beaucoup la viande salée. C'est la seule province canadienne qui importe une quantité appréciable de viande salée.

Le sénateur Riley: Croyez-vous que des producteurs canadiens de viande salée pourraient concurrencer ces importations américaines?

M. Boswell: Parfaitement. Mais le fait demeure qu'ils ont des débouchés plus intéressants pour leur bœuf. Vous devez savoir qu'il y a également sur la côte est des États-Unis une forte demande de porc et de bœuf salés, mais surtout de porc, et que les entreprises sont équipées pour fournir le marché terre-neuvien. En chiffres absolus, les importations terre-neuviennes sont très réduites.

Le sénateur Riley: D'accord. Ces dernières années, on a décidé de classer le bœuf abattu par quartiers: autrement dit, un quartier peut être classé dans la catégorie A pendant que l'autre est de catégorie B et qu'un autre encore est de catégorie commerciale. Pourquoi cette pratique?

M. Boswell: Je ne suis pas sûr de vous suivre.

Le sénateur Riley: Je crois savoir qu'au Nouveau-Brunswick, en tout cas, on classe les bêtes abattues de telle façon qu'un quartier peut être de catégorie A pendant que l'autre est de catégorie B.

[Text]

Mr. Boswell: As I understand it, one carcass is either graded A or B. I have never before heard of one carcass ending up as two or more grades.

Senator Riley: I am informed that that is so. Could you find out for me?

Mr. Boswell: I can and I will. I will check that out for you.

Senator Inman: Several of my questions have already been answered, but I would like to point out that in Prince Edward Island we are increasing our beef cattle industry. I noticed, driving through the countryside this summer, there were some rather large herds considering the size of the province. Incidentally, we do ship a lot of our cattle to Newfoundland.

Senator Riley: That is fresh beef.

Senator Inman: Fresh beef, and then they salt it, too, you know. To answer part of the question that Senator Riley was asking you, the reason the Newfoundlanders like salt beef is that, because of their fishing industry, they use the salt beef at sea when they are away for long periods of time.

Senator Riley: Well, they eat it on land, too.

The Chairman: Mr. Boswell, further to a question Senator Thompson asked you concerning the division of investment among the various parts of the industry, could you get the following information for the committee? I would like to know the amount invested by the packing industry in the beef business; the amount invested by the retailers in the beef business; and the amount that the producers have invested in the beef business in Canada. Is that information available?

Mr. Boswell: We will give it a try, but I question it seriously. We will certainly try to get that information for you.

Senator Thompson: Would you add to your inquiry, Mr. Chairman, a request for the following information. What percentages of the total return in beef sales, including carcasses and by-products, accrue to the various segments of the industry? Could we have that included in the chairman's question?

Mr. Boswell: That is available, I believe. We will look that up for the committee.

The Chairman: In the United States they have, through their Senate committee, a pretty good handle on what is invested. No doubt you have seen the reports of that committee, but do you know whether in Canada we are self-sufficient in beef? I understand that we are about self-sufficient in beef? I understand that we are about self-sufficient in beef, if we take all the imports and exports and so on. Is that correct?

Mr. Boswell: Well, it is like cost production; it is a difficult figure.

The Chairman: No, no. The question is whether we are self-sufficient in beef today.

Mr. Pugh: I would say so.

Mr. Boswell: I would say so.

[Traduction]

M. Boswell: Que je sache, c'est toute la bête qui est de catégorie A ou B. Je n'ai jamais entendu dire qu'on puisse classer dans deux ou plusieurs catégories des quartiers de la même bête.

Le sénateur Riley: On me dit pourtant que cela se fait. Pourriez-vous faire les vérifications voulues?

M. Boswell: Certainement, je m'informerai.

Le sénateur Inman: On a déjà répondu à plusieurs de mes questions, mais je voudrais signaler que l'Île du Prince-Édouard tente à l'heure actuelle d'augmenter son volume d'élevage bovin. En me promenant dans la campagne, l'été dernier, j'ai remarqué des troupeaux plutôt importants pour la grandeur de la province. Incidemment, nous expédions une bonne partie de notre bétail à Terre-Neuve.

Le sénateur Riley: Il s'agit de bœuf frais.

Le sénateur Inman: Effectivement, mais on le sale également. Pour répondre à la question que le sénateur Riley nous a posée, les Terre-Neuviens consomment du bœuf salé parce que c'est une denrée utile lorsqu'on va en mer pour de longues expéditions de pêche.

Le sénateur Riley: Ils en mangent à terre aussi.

Le président: M. Boswell, je voudrais revenir à la question que le sénateur Thompson vous a posée au sujet de la répartition des investissements entre les différentes parties de l'industrie; il y a des renseignements que j'aimerais que vous obteniez pour le comité. Quelles sont les sommes investies dans l'élevage et la transformation du bœuf par les abattoirs, les détaillants et les producteurs? Peut-on trouver ces renseignements?

M. Boswell: Je vais essayer de trouver, mais j'en doute. On peut toujours essayer.

Le sénateur Thompson: Pourrait-on essayer de savoir en même temps quel est le pourcentage des recettes totales tiré de la vente du bœuf, y compris les carcasses et les sous-produits, qui revient aux différents éléments de l'industrie? Est-ce possible?

M. Boswell: Je crois qu'on peut trouver ces informations et nous tenterons de les chercher pour le Comité.

Le président: Aux États-Unis, grâce au comité sénatorial, on peut se faire une bonne idée des sommes qui sont investies. Vous avez d'ailleurs certainement déjà vu les rapports de ce comité. Savez-vous si le Canada produit suffisamment de bœuf pour répondre à ses propres besoins? Je crois que c'est le cas, si l'on tient compte à la fois des importations et des exportations? Ai-je raison?

M. Boswell: C'est un peu comme la question des coûts; il est difficile d'établir les chiffres.

Le président: Non, ce que je demande, c'est si le Canada produit assez de bœuf pour ses besoins.

M. Pugh: Je le croirais.

M. Boswell: Je le crois également.

[Text]

The Chairman: What is the difference? Do we have more exports than we have imports, if we include everything?

Mr. Boswell: Well, last year we exported 141,000 cattle, 700 pounds and over as listed in *Trade in Canada*. These were primarily slaughter cows—cows for immediate slaughtering in the United States. We also moved 130,000 live head of veal, which in terms of pounds is not a significant factor, but it is there; and we moved 40,000 head of feeder cattle of about 500 pounds as an average. If we just took the live trade of mainly cows along with our dressed trade, I would say we are self-sufficient in beef.

Mr. Pugh: If you make the assumption that you should convert those feeder cattle that go out every year to, say, 1,100-pound cattle six months to a year later, and then deduct from that the live slaughter cattle, mainly fed steers and heifers, that we import into southwestern Ontario every year, and lump into that all of the dressed trade and so on, we are slightly better than self-sufficient, on average.

The Chairman: So we have a wee bit of an excess, or at least we have to export a few. You can give the committee those exact figures, can you?

Mr. Boswell: Yes.

The Chairman: What markets are available? After all, we have been in this country for well over 100 years and we have been producing beef cattle for a long time. Why haven't we built up an export market for some of our beef, which we think is the greatest beef in the world?

Mr. Boswell: Well, in Canada and the United States—

The Chairman: Let's just talk about Canada. Why have we not built up an export market? We have this great beef.

Mr. Boswell: Two-thirds of our beef production, or maybe three-quarters of it, because I am just guessing here, is fed beef, what we call beef coming from feedlots, primarily fed on grain. By and large, we consume all that beef. We meet our domestic requirements on that beef.

To sell that beef offshore, the international market for beef is mainly what we call low grade. I do not wish to call it low grade, because I don't think there is such a thing as low grade beef any more, but the kind of beef they eat in Europe, for example, comes mainly from their dairy cows. They have about 25 million dairy cows in the EEC, and they classify their beef herd as about 3½ million. At one time a few years ago we had nearly 4 million beef cows and slightly less than 2 million dairy cows. So the composition of our beef production is significantly different from that of any other country in the world, with the exception of the United States. With the great resource of grains and everything, this has allowed us to have what you would call two distinctly different cattle herds in this country: one for dairying and one for beef.

The Chairman: what is the percentage?

Mr. Boswell: I would say our dairy cows are now 1.7 million head and our beef cows are 3.9 million. Back in the mid-1960s

[Traduction]

Le président: Quelle est la différence? Tout compte fait, exportons-nous davantage que nous n'importons?

M. Boswell: L'an dernier, nous avons exporté 141,000 bêtes de 700 livres et plus, d'après *Trade in Canada*. Il s'agissait surtout de vaches de boucherie—des vaches qui devaient être abattues immédiatement aux États-Unis. Nous avons également exporté 130,000 veaux, ce qui ne représente pas un poids énorme, mais c'est un élément à considérer; nous avons vendu 40,000 têtes de bétail d'engraissement pesant en moyenne 500 livres. Si nous tenons compte des ventes de bétail sur pied, surtout des vaches, et du commerce de la viande, je dirais que nous suffisons à nos propres besoins.

M. Pugh: En supposant qu'on engraisse le bétail d'engraissement vendu chaque année pour en faire des bêtes de 1,100 livres six ou douze mois plus tard, et si on déduit les bêtes de boucherie sur pied, surtout des bouvillons et des génisses, importés dans le sud-ouest de l'Ontario chaque année et si l'on tient compte en outre du commerce de la viande et ainsi de suite, je crois que dans l'ensemble, notre production dépasse un peu nos besoins.

Le président: Nous avons donc une production légèrement excédentaire qui fait de nous des exportateurs nets. Pouvez-vous donner des chiffres exacts au Comité?

M. Boswell: Oui.

Le président: Quelles sont les débouchés qui s'offrent à nous? Nous sommes au Canada depuis plus de cent ans et ce n'est pas d'hier que nous élevons du bœuf. Pourquoi n'avons-nous pas pu ouvrir des marchés d'exportation pour notre bœuf qui est l'un des meilleurs au monde?

M. Boswell: Au Canada et aux États-Unis...

Le président: Tenons-nous en au Canada. Pourquoi n'avons-nous pas un marché d'exportation, alors que notre produit est excellent?

M. Boswell: Les deux-tiers ou les trois-quarts de notre production sont constituées de bœuf engraisé, c'est-à-dire du bœuf qui vient des parcs d'engraissement où il est nourri au grain. Dans l'ensemble, nous consommons la totalité de ce bœuf. Nous répondons à nos propres besoins.

Quant au marché international, c'est surtout du bœuf de qualité inférieure qu'il réclame. C'est injuste de parler de qualité inférieure, car cela n'existe plus, mais la viande bovine consommée en Europe vient surtout des vaches laitières. La CEE compte un cheptel laitier de 25 millions de vaches et son cheptel bovin n'est que de 3½ millions. Il y a quelques années notre propre cheptel de bêtes de boucherie était de 4 millions alors que nous avions un peu moins de 2 millions de vaches laitières. Notre production bovine se présente donc de façon très différente de celle des autres pays, à l'exception des États-Unis. Grâce aux ressources céréalières que nous possédons, nous avons pu constituer deux cheptels entièrement différents: celui de la production laitière et celui de la production de viande.

Le président: Quelles sont les proportions?

M. Boswell: Je crois que nous devons avoir maintenant 1.7 million de vaches laitières et 3.9 millions pour la production de

[Text]

they became equal. In the United States they became equal in the early fifties. We have the situation that we produce this beef and we eat this beef. Another thing about it is that it is higher priced, on average, than non-fed beef, cow beef or beef from dairy.

Senator Thompson: I believe you said it was 1.7 million for the dairy herds. What is it for the grain-fed cattle?

The Chairman: It is 3.9 million—close to 4 million.

Mr. Boswell: That's right.

The Chairman: To come back to my question, why haven't we been exporting this beef to the United States, if we are so good at it?

Mr. Boswell: I think, like us, they meet their domestic requirements of fed beef pretty well. We do move some fed beef down there, but not a great quantity of it. It mainly goes on the hoof as feeder cattle.

The Chairman: Is the problem that we do not have a proper sales organization? Or is it that we just cannot produce it to make a profit? It must be one or the other.

Mr. Boswell: My feeling is that we are on this North American market and our prices are in line with their prices.

Senator Thompson: Why on the North American market? Why not move into other markets?

Mr. Boswell: As I say, we are geared up to the production, merchandizing and consumption of fed beef. We have more steakhouses in Ottawa than they have in all of Europe. I can't find steakhouses, in Paris when I go over there, not like we have here. It is a different commodity.

The Chairman: You may be looking in the wrong places. When Sid Williams and I go over there, we can sure as heck find them.

Mr. Boswell: Well, I can't find them, or when I do I mainly eat veal because their veal is a meat of excellence there, so I eat it.

There is another point in this and that is income. Disposable income is very important behind the purchase of beef. Our fed beef is relatively high priced, but it is still lower priced than on many of the markets in Europe that I have looked at.

We move it to the United States on the hoof as feeder cattle, live cattle that make fed beef in the United States, and we have moved as much as over 200,000 head of it some years. We do not move it to any significant extent as a dressed commodity. We do not import it to any significant extent. The beef we import is not really fed beef. We meet that requirement.

We have a grain resource; we have grazing land; we have a beef-cow herd. The kind of beef we basically import is beef for manufacturing purposes, notwithstanding the fact that some of it goes for the table trade.

[Traduction]

viande. Au milieu des années 60, les cheptels étaient comparables. Aux États-Unis, ce fut le cas au début des années 50. Nous produisons et nous consommons ce bœuf. Un autre détail, c'est que le prix de cette viande, en moyenne, est plus élevée que celui de la viande de vache ou de bêtes laitières.

Le sénateur Thompson: Vous avez dit qu'il y avait 1.7 million de vaches laitières. Qu'en est-il pour le bétail d'engraissement?

Le président: Il y a 3.9 millions de bêtes, près de 4 millions.

M. Boswell: C'est exact.

Le président: Pour revenir à ma question, pourquoi n'exportons nous pas notre bœuf aux États-Unis, puisque nous excellons?

M. Boswell: Comme nous, je pense qu'ils répondent à leurs besoins intérieurs en bœuf engraisé. Effectivement, nous exportons du bœuf engraisé aux États-Unis, mais pas une grande quantité. Il s'agit principalement de bovins d'engraissement sur pied.

Le président: Le problème est-il dû au fait que nous n'ayons pas d'organisme de commercialisation adéquat? Ou est-ce que nous ne pouvons simplement pas en produire suffisamment pour en tirer des bénéfices? C'est soit l'un soit l'autre.

M. Boswell: À mon avis, nous sommes implantés sur le marché nord-américain et nos prix s'alignent sur les leurs.

Le sénateur Thompson: Pourquoi sur le marché nord-américain? Pourquoi ne pas trouver des débouchés ailleurs?

M. Boswell: Comme je l'ai dit, nous sommes équipés pour produire, commercialiser et consommer du bœuf engraisé. Il existe davantage de "steak house" à Ottawa qu'il n'en existe dans toute l'Europe. Je n'en trouve pas lorsque je vais à Paris, pas comme ceux que nous connaissons ici. Il s'agit d'un produit différent.

Le président: Vous ne cherchez peut-être pas là où il le faut. Lorsque Sid Williams et moi-même y allons, nous en trouvons sans difficulté aucune.

M. Boswell: Moi je ne peux pas les trouver, mais lorsque j'en trouve, je mange principalement du veau car leur viande est d'excellente qualité.

Il faut également tenir compte du revenu. Le revenu disponible est très important dans l'achat du bœuf. Notre bœuf engraisé est relativement cher, mais j'ai pu constater qu'il l'était moins que sur de nombreux marchés européens.

Nous l'exportons aux États-Unis sur pied sous forme de bovins d'engraissement, qui est transformé en bœuf engraisé et certaines années, nous en avons exporté au moins 200,000 têtes. Nous n'en exportons pas beaucoup sous forme de bœuf habillé, mais nous n'en importons pas beaucoup non plus. Le bœuf que nous importons n'est pas vraiment du bœuf engraisé car nous répondons à nos besoins dans ce domaine.

Nous avons des ressources en grain, nous avons des pâturages et nous avons des vaches de boucherie. Le bœuf que nous importons est du bœuf industriel, bien qu'une partie en soit destinée à la consommation.

[Text]

Senator Anderson: Mr. Chairman, I believe it was Mr. Pugh who mentioned the fact that rising interest rates had much to do with rising prices. I know, for instance, that if the retailer was selling a ton of beef per week, or approximately 50 tons per year, he would only be paying his interest on his week's supply, because that is all he has in stock for the whole year, but how does interest affect your setup? Will it be for the straight year or for two years?

Mr. Pugh: When I was speaking with regard to interest, I was speaking in terms of the cost facing the cattle industry on the farm.

Senator Anderson: Yes.

Mr. Pugh: If a cow-calf man was contemplating either retaining some breeding stock or purchasing new breeding stock, likely it would be done on a loan, which during at least the first half of 1980 was totally prohibitive.

Senator Anderson: I wondered how long a period it was. If things are going well for him, is there a point where he can pay that loan off, and not have to pay that interest for the full year?

Mr. Pugh: Oh, yes. In the meat business, other than off the farm—and probably I am speaking where I should not—except for the so-called manufacturing beef trade, the interest rates probably did not represent an extremely significant problem.

Senator Anderson: Not to someone turning it over 50 times a year.

Mr. Pugh: But cow beef does tend to be frozen and stored for fairly lengthy periods.

Senator Anderson: So they might pay interest for a full year, for instance.

Mr. Pugh: And the interest costs accruing on beef in storage could be significant.

Senator Anderson: The retailer does not have that to bother him.

Mr. Boswell: May I make one comment in answer to Senator Thompson's earlier question? I might add that to mid-September this year we have moved about 5½ million pounds of beef to Japan. That beef, as I understand it, comes under the classification of fed beef, primarily out of Alberta.

Senator Thompson: How is that achieved in Japan? Why could it not be in other countries as well? Is it a question of an aggressive ambassador that pushes that, or how did you get there?

Mr. Boswell: A lot of it is a result of recent GATT negotiations, which have given us more leeway into that market.

[Traduction]

Le sénateur Anderson: Monsieur le président, je crois que c'était M. Pugh qui a mentionné le fait que l'augmentation des taux d'intérêt était la principale cause de la hausse des prix. Je sais, par exemple, que si le détaillant vendait une tonne de bœuf par semaine, soit environ 50 tonnes par an, il ne ferait que payer l'intérêt sur son approvisionnement de la semaine par ce que c'est tout ce qu'il a en réserve pour toute l'année. Mais comment les taux d'intérêt peuvent-ils se répercuter sur votre organisation? Est-ce pour l'année toute entière ou pour deux ans?

M. Pugh: Lorsque je parlais des taux d'intérêt, je voulais parler des frais auxquels doit faire face l'industrie du bétail au niveau de l'exploitation agricole.

Le sénateur Anderson: Oui.

M. Pugh: si un naisseur envisageait soit de conserver certains bovins de reproduction soit d'en acheter d'autres, il le ferait vraisemblablement en empruntant, ce qui a été impossible au cours du premier semestre 1980, les taux étant prohibitifs.

Le sénateur Anderson: Je me demande combien de temps cela a duré. S'il arrivait à s'en sortir, pourrait-il rembourser ce prêt et ne pas payer cet intérêt pour l'année entière?

M. Pugh: Oh, oui. Dans l'industrie de la viande, c'est-à-dire partout sauf en dehors de la ferme, mais je ne devrais peut être pas le dire, les taux d'intérêt n'ont vraisemblablement pas représenté un handicap majeur sauf dans le domaine du bœuf dit industriel.

Le sénateur Anderson: Pas pour quelqu'un qui en vend 50 fois par an.

M. Pugh: Mais la vache de boucherie est généralement congelée et gardée en réserve pendant une période assez longue.

Le sénateur Anderson: il se peut donc qu'il verse des intérêts pendant une année entière, par exemple.

M. Pugh: Et les frais d'intérêt dus à l'entrepôt du bœuf pourraient être importants.

Le sénateur Anderson: Le détaillant n'a pas à s'en inquiéter.

M. Boswell: Puis-je faire une observation pour répondre à la question qu'a posée tout à l'heure le sénateur Thompson? Je devrais ajouter que jusqu'à la mi-septembre de cette année, nous avons exporté environ 5½ millions de livres de bœuf vers le Japon. Ce bœuf, je crois, est du bœuf engraisé, originaire principalement de l'Alberta.

Le sénateur Thompson: Comment a-t-on réussi à percer sur le marché japonais? Ne pourrait-on pas le faire dans d'autres pays également? Faut-il un ambassadeur dynamique, comment vous y êtes-vous pris?

M. Boswell: C'est principalement dû aux récentes négociations du GATT qui nous ont donné une plus grande marge de manœuvre.

[Text]

The Chairman: Isn't it really more a question that they import it as opposed to our selling it? We don't sell it. They import it.

Mr. Boswell: Probably so.

Mr. Pugh: In Japan's case, yes.

The Chairman: That is a tough market.

Mr. Boswell: Back a few years ago it was virtually nil, but we have moved, and the United States likewise, fed beef into the Japanese market.

Senator Thompson: Now that you have gone into Japan, are you satisfied with the aggressive approach on the part of our representatives overseas to sell our Canadian beef?

Mr. Boswell: I cannot really say, sir. I know very little about the Japanese market.

Senator Thompson: I am not talking about the Japanese, I am talking in general. Are we really trying to sell our beef? That's the question. Without wishing to embarrass the chairman, I heard over the radio the other day that France has asked him to take his herd, or something, and he is unique in that. So what is the matter with us? Are we so in fear that we are not pushing our product?

Mr. Boswell: Well, you know, if we added up our sales of exports of beef since the mid-1970s, you would be surprised at how heavy they are. I haven't the figures here, but I will present them to you. They are quite significant. Last year we exported about \$135 million of live beef cattle; over \$135 million worth of cattle hides; about \$95 million worth of tallow. These products largely came out of the beef sector, although I am sure dairy has something to do with it.

The Chairman: Do you think we will get down to the position where we will be just selling hides?

Senator Anderson: Well, we are eating all the beef.

The Chairman: If I may change the subject, what is your assessment of the Canadian Cattlemen's Association's *Beef Watch*? Has it helped the beef people get into the position they are in today? Is it working?

Mr. Pugh: That is a good question.

The Chairman: This was supposed to be the end-all, the final answer. I would just like to know what the Department of Agriculture's assessment of it is.

Mr. Pugh: I am not entirely certain what the claims were at the time of the inception of *Beef Watch*. My understanding of *Beef Watch* was that it would be an informational service; that it would advise those cattle producers who were willing to take the time to read it, and help them to understand the beef industry; and that it would perhaps help them avoid some of

[Traduction]

Le président: Mais n'est-ce pas plutôt une question d'importation de leur part plutôt que de vente de la nôtre? Nous ne vendons pas ce bœuf, il l'importent.

M. Boswell: Probablement.

M. Pugh: C'est certes le cas du Japon.

Le président: Le marché y est difficile.

M. Boswell: Ce marché était à toutes fins pratiques inexistant il y a quelques années, mais nous avons réussi, tout comme les États-Unis, à trouver des détachés pour nos bovins gras au Japon.

Le sénateur Thompson: Maintenant que vous avez pénétré le marché japonais, êtes-vous satisfait de l'approche dynamique qu'ont adoptée nos représentants à l'étranger pour vendre le bœuf canadien?

M. Boswell: Je ne saurais dire, monsieur. Je connais très mal le marché japonais.

Le sénateur Thompson: Je ne parle pas du marché japonais, je fais allusion aux marchés auxquels vous avez accès en général. Déployons-nous vraiment des efforts pour vendre notre bœuf? C'est la question que je vous pose. Je ne veux pas mettre le président dans l'embarras, mais j'ai appris l'autre jour par la radio que la France lui avait offert d'acheter son cheptel, qui est d'ailleurs unique au monde. Comment donc expliquer notre comportement? Avons-nous peur de promouvoir notre produit?

M. Boswell: Vous savez, vous seriez surpris des chiffres que vous obtiendriez si nous faisions le total des sommes que représentent les exportations de bœuf que nous avons faites depuis le milieu des années 70. Je n'ai pas les chiffres sous la main, mais je vous les ferai parvenir. Ils sont fort impressionnants. L'an dernier, nous avons exporté pour quelque \$135 millions de bovins vifs, pour plus de \$135 millions de carcasses et pour environ \$95 millions de suif. Ces produits étaient essentiellement rattachés à l'industrie bovine, mais je suis certain que l'industrie laitière était également en cause.

Le président: Croyez-vous que nous en viendrons un jour à ne vendre que des carcasses?

Le sénateur Anderson: Chose certaine, nous mangeons tout le bœuf.

Le président: Si je puis me permettre d'aborder un autre sujet, que pensez-vous du *Beef Watch* que publie l'Association canadienne des éleveurs de bétail? Ce moyen d'information a-t-il aidé les éleveurs à occuper la position dont ils jouissent aujourd'hui? Est-ce un instrument efficace?

M. Pugh: Voilà une excellente question.

Le président: En fait, la publication de cette brochure se voulait la solution à tous les maux. J'aimerais savoir ce qu'en pense le ministère de l'Agriculture.

M. Pugh: Je ne sais pas exactement quelles étaient les revendications des éleveurs au moment où le *Beef Watch* a commencé à être publié. Personnellement, je croyais qu'il allait s'agir d'un ouvrage d'information dans lequel des conseils allaient être offerts aux éleveurs de bétail pour les aider à comprendre le fonctionnement de l'industrie bovine, en suppo-

[Text]

the problems associated with the cyclical nature of the cattle industry. In that regard I suspect that any better informed and better educated cattle producer will undoubtedly claim benefit from *Beef Watch*.

When you get down to actually talking about whether *Beef Watch* can stabilize the industry, that is another question. I don't know whether that claim is being made. I think we would have to say that better information will probably moderate the cycle.

The Chairman: Do you think the beef feeder was being guided by *Beef Watch*?

Mr. Pugh: I don't think any particular producer is dumb enough to follow just one document. Pardon me for being blunt.

The Chairman: No, that is all right. Go right ahead and speak your mind. This is a cordial committee.

Mr. Pugh: Well, I don't think any producer is dumb enough to follow, verbatim, any one document, no matter where it comes from.

Senator Thompson: Mr. Chairman, what is *Beef watch* comprised of?

The Chairman: The Canadian Cattlemen's Association has what they call *Beef Watch*, and they tell us cattlemen everything that we should do and what to watch out for in order to speed up our activity and that sort of thing.

Senator Thompson: Thank you.

The Chairman: Indeed, we all pay for it. They take a little bit off every steer we sell so that they can do that and give us that information. That may not be an exact explanation, though, and the witnesses might want to add to it.

Mr. Pugh: I think you could say it is a market information and advice pamphlet that is distributed to the cattle industry.

The Chairman: If I may ask another question, why would a cow-calf man not send his calves to the feedlot? Ultimately, they all go there in any event. Why isn't it profitable for him to go ahead and send them to a custom feedlot rather than sell them?

Mr. Boswell: I don't know.

Mr. Pugh: From my point of view, first of all, you must understand the structure of the cow-calf industry in this country. Aside from that area in southeastern Alberta and southwestern Saskatchewan, the cow-calf industry is primarily a sideline to grain operations in most cases. They may be 50-50, 40-60—it doesn't really matter. The fact is that they are mixed farms. The calves come off mixed farms. The

[Traduction]

sant évidemment qu'ils prendraient le temps de lire l'ouvrage en question. De la sorte, peut-être allaient-ils pouvoir éviter certains des problèmes qui découlent de la nature cyclique de l'industrie de l'élevage. Je crois que tout éleveur de bétail bien renseigné, qui a fait certaines études, a intérêt à lire le *Beef Watch*.

Quant à savoir si le *Beef Watch* peut effectivement contribuer à stabiliser l'industrie, voilà qui fait intervenir des considérations bien différentes. J'ignore si des allégations sont faites en ce sens, mais j'estime qu'il est permis d'affirmer que si les gens sont mieux renseignés, les divers cycles seront vraisemblablement plus modérés.

Le président: Pensez-vous que le *Beef Watch* ait pu guider les engraisseurs?

M. Pugh: Je ne pense pas qu'un éleveur, quel qu'il soit, soit assez stupide pour s'inspirer d'une seule source de renseignements. Veuillez excuser ma franchise.

Le président: Il n'y a pas de quoi, dites simplement ce que vous pensez, nous ne sommes pas guidés.

M. Pugh: Et bien, je ne crois pas que les éleveurs soient assez stupides pour suivre à la lettre les conseils qui leur sont donnés dans un document quelconque, peu en importe la source.

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, en quoi consiste exactement le *Beef Watch*?

Le président: L'Association canadienne des éleveurs de bétail publie un ouvrage intitulé *Beef Watch* dans lequel on nous dit à nous, les éleveurs, tout ce que nous devrions faire et tous les développements que nous devrions surveiller afin d'accroître notre productivité et ainsi de suite.

Le sénateur Thompson: Merci.

Le président: Évidemment, nous payons pour obtenir ces renseignements. L'Association retient un certain pourcentage sur chaque bouvillon que nous vendons, de manière à pouvoir publier l'ouvrage en question. Mais ce n'est pas là une explication des plus exactes et les témoins désireront peut-être y ajouter des commentaires.

M. Pugh: Vous pourriez dire, je pense, qu'il s'agit d'une brochure contenant des conseils et des renseignements sur le marché, laquelle est distribuée aux éleveurs de bétail.

Le président: Si je puis vous poser une autre question, pourquoi un éleveur-naisseur n'enverrait-il pas ses veaux au parc d'embouche? Les animaux finissent tous là de toute façon. Pourquoi n'est-il pas avantageux pour lui, plutôt que de vendre ses animaux, de les placer dans un parc d'embouche à la commande?

M. Boswell: Je l'ignore.

M. Pugh: J'estime personnellement que vous devez avant tout comprendre la structure même de l'industrie au sein de laquelle évoluent les éleveurs-naisseurs dans ce pays. Sauf en ce qui concerne le Sud-Est de l'Alberta et le Sud-Ouest de la Saskatchewan, la plupart des producteurs céréaliers ne voient dans cette industrie qu'un aspect complémentaire de leur métier. Ils y consacrent peut-être la moitié de leur temps, sinon

[Text]

operator has opportunities quite aside from finishing cattle, with his time and land after the calf is weaned in the fall. You know, he is a grain operator. So, particularly this year, to start feeding \$3.40-barley to a calf—

The Chairman: I am sorry, but you missed my question. I asked why the cow-calf man doesn't send his calves to be custom fed, when we know now that about 80 per cent of all the animals on feedlots are being fed customwise. Somebody buys the calves and puts them in the feedlot, and my question is: Why don't the producers do it? Why don't they put them in the feedlot rather than let someone else buy them and do it? They all end up in the same place anyway.

Senator Anderson: You mean, he should have his own feedlot for his own calves?

The Chairman: Or anybody's feedlot. These feedlots are all custom feedlots now.

Mr. Pugh: My quick answer to that would be that he views the sale of the calf or, if he has been backgrounding a bit, the sale of that feeder as something that offers him more in terms of immediate return than the return that would be incurred by final price minus costs in between.

The Chairman: He is worried about the final cost?

Mr. Pugh: I would say he is worried about the costs in between.

Mr. Boswell: I think, too, that he only gets income once a year, in contrast to a dairyman and many other agricultural enterprises, so he is probably desperate for cash by October. If he took that calf from the cow and put it into a custom feedlot—and actually, as I understand it, custom feeding is increasing—he would forego his cash for a considerable length of time and would probably increase his risk and uncertainty as to what return he would get back on that calf.

The Chairman: What happened to the fellow in the last two years who bought the calf and sent it to the feedlot?

Mr. Boswell: I don't know.

Mr. Pugh: He is making money and losing money. Remember, too, sir, that, at least in Saskatchewan, as an example, the average beef cow herd size is somewhere around 40 to 50 head. That is not big potatoes.

The Chairman: I phoned a feedlot last month and asked them if they would feed 100 or 200 head of cattle for me over a short period or a long period. The answer was: "No, we can't, because our facilities are taken up for the next three years." These facilities were with people who were custom feeding their cattle or carrying them on, or a great many of them.

[Traduction]

moins, cela n'a d'ailleurs aucune importance. Le fait est que nous avons affaire à des exploitations de polyculture. Après que le veau est sevré en automne, des possibilités autres que l'embouche s'offrent à l'exploitant agricole, vu le temps et les terres dont il dispose. Il est avant tout producteur céréalier. Donc, si comme c'est le cas cette année, il faut prévoir au départ \$3.40 pour le boisseau d'orge de bétail...

Le président: Excusez-moi, mais vous n'avez pas compris le sens de ma question. Je vous ai demandé pourquoi les éleveurs-naisseurs n'engraissent pas leurs veaux à la commande, quand en réalité quelque 80% de tous les animaux à l'embouche sont présentement engraisés de cette façon. Puisque celui qui achète les veaux envoie ceux-ci dans un parc d'embouche, je me demande pourquoi les éleveurs ne se chargent pas eux-mêmes de ce travail. Les bovins finissent toujours au même endroit quoi qu'il en soit.

Le sénateur Anderson: Donc, vous donnez à entendre que chaque éleveur-naisseur devrait avoir son propre parc d'embouche?

Le président: Ou disposer du parc d'embouche de quelqu'un d'autre. L'embouche se fait maintenant à la commande.

M. Pugh: Je vous répondrai qu'en vendant ses bovins d'embouche, l'éleveur-naisseur qui se sera quelque peu renseigné estimera que cette transaction lui permettra de réaliser un profit qui sera plus élevé que celui qu'il obtiendrait s'il devait lui-même payer pour l'embouche.

Le président: Il se préoccupe donc de ce qu'il lui en coûte au bout du compte?

M. Pugh: Je dirais plutôt qu'il s'inquiète des coûts intermédiaires.

M. Boswell: Je pense également que s'il ne touche un revenu qu'une fois par année, contrairement aux producteurs laitiers et à bon nombre d'autres exploitants agricoles, il a probablement un important besoin de capitaux en octobre. Alors, s'il envoie ses veaux dans un parc d'embouche à la commande, et je crois comprendre que les taux exigés à cette fin ne cessent de croître, il se trouve à engager des capitaux pour une période considérable, ce qui ajoute aux risques qu'il doit courir quant au profit qu'il réalisera éventuellement.

Le président: Que s'est-il produit dans le cas de ceux qui, au cours des deux dernières années, ont acheté des veaux pour les envoyer à l'embouche?

M. Boswell: Je l'ignore.

M. Pugh: Ils ont probablement réalisé des profits et subit des pertes. Vous devez garder présent à l'esprit, monsieur, du moins en ce qui concerne la Saskatchewan, que les cheptels se composent en moyenne de 40 à 50 têtes de bétail. Il n'y a pas là de quoi tomber à la renverse.

Le président: J'ai téléphoné à l'exploitant d'un parc d'embouche le mois dernier pour lui demander s'il serait intéressé à engraisser 100 ou 200 têtes de bétail pendant une courte ou une longue période. Celui-ci m'a répondu par la négative, affirmant qu'il ne pouvait plus rien accepter avant trois ans. Quantité d'éleveurs font engraisser leur bétail à la commande ou se chargent eux-mêmes de le faire.

[Text]

Have we done anything to educate the producer that, if there is any profit out at the end of the road, why doesn't he take his animal himself? He is only seven or eight months or a year away from the final product.

Mr. Pugh: I have no answer for that, sir. Just speaking of my own area of Saskatchewan again, a great deal of the experience that many producers have had with custom feedlots, primarily before 1975, were of a co-operative nature in which producers supplied not only the cattle but the grain as well. The basic downfall of many of those feedlots, most of which died in the crash in 1975, was that they became unwilling to supply grain which at that time, 1974, was around \$2.75 to \$3 a bushel. They became unwilling to supply the grain. The opportunity cost to them of the grain market was too great.

Senator Thompson: Generally speaking, is the marketing system for feeder calves adequate?

Mr. Pugh: It is a very difficult question to gauge what is adequate and what is not.

Senator Thompson: Well, is it worthwhile producing the calves?

Mr. Pugh: I think you will find many cow-calf producers who say it is not. They say they are losing money. But with the same marketing system as we have now and calves selling at \$1.25, I am sure they would say it was quite adequate.

The Chairman: But they are not selling at \$1.25

Mr. Pugh: No, but that is not because of the marketing system.

Senator Thompson: Are you saying, then, that the marketing system is not adequate? That is the question I want answered.

Mr. Pugh: The marketing system, as I understand it, is that system which prices the stock between the seller and the buyer. The majority of feeder cattle in Canada are sold through small auction markets. They are sold at auction. The buyers are bidding on the basis of what they anticipate the animal's final price to be, and the cost of gain while that animal is in the feedlot. If there is a surplus between the anticipated revenue from the sale of that slaughter animal and the cost of the gain while it is going into the feedlot, they will tend to bid more for feeder cattle. The competitive bidding system that we have assures that. On the other hand, if the cost of gain in the feedlots rises relative to anticipated slaughter levels, they will bid less.

Senator Thompson: You are not answering my question.

Mr. Pugh: I am trying to set out a preamble in order to do that, senator. If the marketing system fails to perform the function of assuring that that process takes place, it is prob-

[Traduction]

A-t-on tenté de convaincre les éleveurs de se charger de cette opération, si un profit doit être réalisé au bout du compte? Le processus d'embouche ne dure après tout que sept ou huit mois, ou un an tout au plus, puis les bovins sont prêts à être vendus aux salaisons.

M. Pugh: Je ne puis vous fournir de réponse à ce sujet, monsieur. En ce qui nous concerne, nous de la Saskatchewan, l'expérience que bon nombre d'éleveurs ont tenté en matière d'embouche à la commande, essentiellement avant 1975, était de nature coopérative, en ce sens que les éleveurs fournissaient à la fois le bétail et les provendes. Si la majorité des parcs d'embouche ont disparu, principalement au cours de la crise de 1975, c'est avant tout parce que les participants ne désiraient plus fournir les provendes dont le prix, en 1974, variait entre \$2.75 et \$3 le boisseau. Il leur en coûtait tout simplement trop cher de le faire.

Le sénateur Thompson: Mais en général, le système de mise en marché des veaux à l'engraissement est-il convenable?

M. Pugh: Voilà une question à laquelle il est difficile de répondre; comment déterminer ce qui est convenable et ce qui ne l'est pas?

Le sénateur Thompson: En d'autres termes, l'éleveur-naisseur exerce-t-il un métier rentable?

M. Pugh: A mon avis, bon nombre d'éleveurs-naisseurs vous répondront par la négative, en disant qu'ils perdent de l'argent. Mais compte tenu de l'actuel système de mise en marché et du fait que les veaux se vendent \$1.25 la livre, je suis certain que la majorité d'entre eux se diront satisfaits.

Le président: Mais les veaux ne se vendent pas \$1.25 la livre.

M. Pugh: Non, mais cela n'est pas imputable au système de mise en marché.

Le sénateur Thompson: Voulez-vous dire que le système de mise en marché est inadéquat? C'est la question à laquelle je veux qu'on réponde.

M. Pugh: De la façon dont je comprends les choses, le système de mise en marché est le mécanisme qui détermine le prix du produit offert par l'acheteur au vendeur. Au Canada, la plupart des bovins d'engrais sont vendus aux enchères. Le prix qu'offrent les acheteurs est fonction du gain que ceux-ci prévoient réaliser au moment de vendre les animaux aux salaisons et des coûts qu'ils devront assumer pendant que les animaux seront à l'embouche. S'il existe un excédent entre les recettes provenant de la vente de cet animal à l'abattage et ce qu'il en coûte lorsqu'on l'envoie aux parcs d'embouche, ils auront tendance à offrir davantage pour les animaux à l'engraissement. Selon notre régime d'offres assujetties à la concurrence, c'est ce qui se produit. Par ailleurs, si le coût dans les parcs d'embouche s'élève par rapport au coût prévu à l'abattage, ils offriront moins.

Le sénateur Thompson: Vous ne répondez pas à ma question.

M. Pugh: C'est une introduction à ma réponse, monsieur le sénateur. Si le système de mise en marché ne réussit pas à garantir que ce processus ait lieu, on peut conclure qu'il est

[Text]

ably inadequate. To the best of our knowledge, it is doing that job 100 per cent, and we have no way of saying that it is inadequate.

Senator Thompson: What are you saying? Are you saying that it is adequate or inadequate?

Mr. Pugh: We are saying that it is adequate.

The Chairman: Further to that question, do you think we have been doing a good job of marketing insofar as the beef industry is concerned? Have we been serving the producers well? Would you say we should continue along the way we have been going?

Mr. Boswell: What do you mean by "market," sir?

The Chairman: Our present marketing system. That is what you were asking about, when you asked if it was adequate.

Senator Thompson: Yes.

Mr. Boswell: May I say, first, that to me it is no accident that we have the marketing system we have in this great big country today. The fact is that we have been able to move large volumes of beef, particularly through the mid-1970s. Stocks have not accumulated to any significant extent in our country. I think there have been some real successes in the beef marketing system of this country, but I also believe that in a country as big as Canada there are many factors that must be taken into consideration. For instance, transportation costs and energy costs will become increasingly important as time goes on. We must also consider the fact that two-thirds of our beef production is in western Canada, with only one-third in the east, and yet the east is where we have three-quarters, or 70 per cent, of our population. But it is the east that is sharply deficit in beef, so that several hundred carloads of beef must move from the west to the east in dressed form as well as in live form. So our marketing system is of paramount importance to the Canadian beef industry, and it will become increasingly important in the next few years—in fact, in the immediate future.

What I am saying is that up to now our beef marketing system, by and large, has done a pretty darn good job, but we know there are many new techniques out. Computers have been made available to us and a whole raft of other techniques. The Americans are studying livestock marketing today probably more than any other issue in livestock in the United States. Out of that may well come a vastly changed marketing system.

The Chairman: Do you think we should look at a different system?

Mr. Boswell: I think we should have an open mind.

The Chairman: In his opening remarks, Mr. Pugh said that we will see more liquidations, if I understood him correctly.

Mr. Pugh: We view that as a possibility.

[Traduction]

mauvais. Or, il y réussit à 100 p. 100; nous ne pouvons donc en aucune façon prétendre qu'il est mauvais.

Le sénateur Thompson: Que voulez-vous dire, le système est-il bon ou mauvais?

M. Pugh: Nous affirmons qu'il est bon.

Le président: A ce propos, croyez-vous que nous ayons eu raison de procéder à la commercialisation, en ce qui concerne l'industrie du bœuf? Avons-nous vraiment rendu service aux producteurs? A votre avis, devrions-nous poursuivre dans la même voie?

M. Boswell: Que voulez-vous dire par «commercialisation», monsieur?

Le président: Notre système actuel de mise en marché. C'est ce que vous aviez à l'esprit, n'est-ce pas, lorsque vous avez demandé s'il était bon?

Le sénateur Thompson: Oui.

M. Boswell: Puis-je vous faire remarquer, en premier lieu, que ce n'est pas par hasard que nous avons un tel système de commercialisation aujourd'hui dans notre vaste pays. Cela tient au fait que nous avons été en mesure de transporter de grandes quantités de bœuf, en particulier au cours du milieu des années '70. Les stocks ne sont pas accumulés de façon importante au pays. Je pense que notre système de commercialisation du bœuf permet d'aboutir à de bons résultats mais je crois aussi que dans un pays aussi étendu que le Canada, il existe d'autres facteurs dont on doit tenir compte. Par exemple, les coûts de transport et d'énergie augmenteront de plus en plus avec le temps. Nous ne devons pas oublier non plus que $\frac{2}{3}$ de notre production de bœuf proviennent de l'Ouest du Canada, ce qui signifie que seulement $\frac{1}{3}$ est produit à l'Est, alors que c'est pourtant là que se trouvent les $\frac{3}{4}$ environ de notre population, soit 70 p. 100. Or, comme c'est à l'Est qu'il existe une insuffisance de bœuf, il est nécessaire d'en faire venir de l'Ouest plusieurs centaines de wagons habillé ou vivant. Il s'en suit que notre système de commercialisation est d'une importance extrême pour l'industrie du bœuf au Canada et deviendra de plus en plus important au cours des prochaines années—en fait, dans un très proche avenir.

Ce que je veux dire, c'est qu'à tout prendre notre système de commercialisation du bœuf a jusqu'ici produit des résultats remarquables mais nous savons qu'il existe maintenant de nombreuses techniques nouvelles. Nous avons, par exemple, à notre disposition des ordinateurs et toute une gamme d'autres techniques. De toutes les questions concernant le bétail, c'est probablement à la commercialisation que les Américains se consacrent le plus aujourd'hui. Il pourrait en résulter un système de commercialisation considérablement modifié.

Le président: Croyez-vous que nous devrions penser à adopter un système différent?

M. Boswell: Je pense que nous devrions garder l'esprit ouvert à d'autres possibilités.

Le président: Dans son introduction, M. Pugh a déclaré, si j'ai bien compris, que nous verrions plus de liquidations.

M. Pugh: Cela nous semble être une probabilité.

[Text]

The Chairman: That is because of inadequate returns to the people who are producing. We have also dropped from 116 pounds to 86 pounds beef consumption. There is a bit of a conflict there, if we are liquidating, not growing and not exporting.

What is pork up to now?

Mr. Pugh: It is up to 72 cents per pound now.

The Chairman: It is almost reaching beef.

Mr. Pugh: There is one point on that, through, and I think AL would agree, and that is that we are also going to see a severe, a serious, liquidation in the hog industry North America-wide over the next year or year and a half. That will be brought on by cost pressures.

When we are talking about liquidation in the beef industry, we are talking about the possibility of some liquidation next year, and we are saying that, basically, the consumers will be willing to pay little more than they are currently paying based on the relative availability of competitive meat and the general slowdown in the economy, with slow growth in income. Demand will be fairly static. We are facing a slight rise in beef supplies on the other side.

Whether the marketing system could perform a function in any way to force consumers to eat more at higher prices than they will in 1981 is extremely questionable. Given the cost pressures that will be faced by the industry, it will be forced into some liquidation.

Senator Thompson: Mr. Chairman, I have some questions that are supplementary to the witness's remarks concerning rail costs, or transportation costs generally, and how they affect beef prices.

What methods are used by the producers to market cattle? Does rail grading return the greatest profit—that is, direct rail grading? What protection does the producer have when selling rail grade?

Mr. Boswell: Mr. Chairman, I do have some figures on that, but they are rough calculations. As I believe I said earlier, approximately 62 per cent of the sale of our total slaughter cattle through both federally and provincially inspected plants is currently sold directly to packers. About 23 per cent is sold through the public stockyards, and about 15 per cent is sold through country auctions. The Terminal Stockyard at Toronto has the largest share of slaughter cattle in Ontario and is an exceptionally strong market.

Direct selling of fed cattle to packers is done on either a live basis or on what we call a rail grade basis. Direct sales of cattle sold on a live basis are normally prices through sealed bids. Many are placed through sealed bids between packers, where a packer submits a price offer on a specific package or group of feedlot cattle ready for slaughter, with the highest bidder buying the cattle. Cattle can also be sold on the rail, and that is commonly referred to as a "private treaty," where there is an agreement between the producer and the packer in

[Traduction]

Le président: Ils provient du fait que les revenus des producteurs sont insuffisants. Nous avons aussi diminué de 116 à 86 livres notre consommation de bœuf. Il semble y avoir conflit ici, si nous liquidons, si nous ne prenons pas d'expansion et si nous n'exportons pas.

Quel est le prix du porc en ce moment?

M. Pugh: A l'heure actuelle le porc se vend 72 cents la livre.

Le président: Il a presque atteint le prix du bœuf.

M. Pugh: Il convient de souligner, cependant, et je pense que AL sera d'accord sur ce point, que nous assisterons aussi, dans l'industrie du porc de toute l'Amérique du Nord, à une très grave et importante liquidation, au cours des 12 ou 18 prochains mois, causés par la hausse des prix.

Lorsque nous parlons de liquidation dans l'industrie du bœuf, nous faisons allusion à la possibilité d'une certaine liquidation l'an prochain et nous disons que, le consommateur sera disposé à payer un peu plus que le prix actuel, compte tenu de la disponibilité relative de viandes concurrentielles et du ralentissement général de l'économie, doublé d'une lente croissance des revenus. La demande sera assez stable. Par ailleurs, nous faisons face à une hausse légère des approvisionnements en bœuf.

Il est fort douteux que le système de commercialisation puisse en arriver à forcer le consommateur à manger plus de viande et à des prix plus élevés qu'en 1981. Étant donné les hausses de prix auxquelles l'industrie devra faire face, un certain degré de liquidation sera nécessaire.

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, je voudrais poser quelques questions supplémentaires au sujet des remarques du témoin concernant les coûts de transport par chemin de fer ou les coûts de transport en général et leurs répercussions sur le prix du bœuf.

Quelles sont les méthodes utilisées par les producteurs pour la vente du bétail? Le classement sur rail, est-il le plus avantageux? Quelle protection le producteur obtient-il lorsqu'il vend son bétail selon le classement sur rail?

M. Boswell: Monsieur le président, j'ai quelques chiffres à ce sujet mais ce ne sont que des calculs approximatifs. Comme je crois l'avoir dit plus tôt, environ 62 p. 100 du bétail total de boucherie qui franchit les installations inspectées par le gouvernement fédéral et provincial, sont actuellement vendus directement aux entreprises de salaisons. Environ 23 p. 100, sont vendus par l'entremise des parcs publics d'embouche et environ 15 p. 100 sont vendus à l'occasion d'enchères nationales. Le Terminal Stockyard, à Toronto, a la proportion la plus grande de bétail de boucherie en Ontario et constitue un marché exceptionnellement fort.

La vente directe de bétail à l'embouche aux entreprises de salaisons a lieu soit sur la base du bétail vivant ou sur celle du classement sur rail. Le prix des ventes directes de bétail vivant est normalement fixé par offres scellées. Un grand nombre de ces ventes se font par offres scellées entre entreprise de salaison; lorsqu'une de ces entreprises offre un prix pour un lot particulier ou un groupe de bestiaux à l'abattage, le bétail va au plus offrant. Le bétail peut également être vendu après l'abattage, ce à quoi on fait d'ordinaire allusion sous la dénomination

[Text]

which payment is based on the carcass grade, weight and Agriculture Canada's grade.

Direct sales on a sealed-bid basis account for well over half the cattle, I am told, for slaughter in Alberta. In Manitoba there is some variation of rail grade cattle. Rail grade sales account for 75 per cent of their cattle sales.

The big trend, on balance, has been to direct sales from the feedlot to the packer. Of course, one of the great problems with this, and it is now being rapidly corrected, I think, is the fact that our pricing mechanism basically comes out of the terminal stockyards, where a declining proportion of our slaughter cattle are going through. I believe steps have been taken by Agriculture Canada in conjunction with CANFAX in Calgary whereby in the immediate future they will be reporting in the three prairie provinces, and probably Ontario, the price for direct sales of fed cattle to slaughtering plants. That, to me, will be an important achievement, because it is long overdue.

The Chairman: I suppose the same people set the price, though. The packer sets the price on the law of supply and demand, whether it be for cattle sold in the yard or sold on the rail.

Mr. Boswell: Well, a short time ago I heard the comment that years ago the basic price for cattle was at the terminal stockyard and then from there you added on. That is not my own version, but it is from a person I highly respect. Today, on the other hand, if you sell direct, a packer-buyer is pretty well ordered in terms of what he can pay. He takes his chain of command back down from the retail buyer, who says, "This is what I will pay. Period." That goes on back through to the broker, the wholesaler and the packing house industry; and the packer-buyer starts off on that basis. So the pricing mechanism, rather than being, as it was years and years ago, worked up through the system, is now coming from the retail sector. Let us say that, increasingly, the signals are coming from the retail sector as to what retail buyers will pay for fed cattle. When it starts to back up, they tell their buyers and their buyers likewise tell the packer-buyer. It is a sequence of events.

Senator Thompson: May I just jump in on the pricing here? What problems have developed in the marketing system that have caused producers to create marketing boards for specific commodities, especially hogs? Obviously, they are concerned about this mechanism that you are describing to us.

Mr. Boswell: Well, in terms of hog production, I think the evolution of the growth of marketing boards is very important. For instance, Ontario, long before my time, started to move in this direction, and then Ontario was followed by Manitoba, Alberta and Saskatchewan. But, speaking personally, the Ontario Hog Marketing Board is something that I hold very

[Traduction]

d'«accord privé» selon lequel le producteur et l'entreprise de salaison conviennent d'établir le prix suivant la catégorie de la carcasse, le poids et la qualité d'Agriculture Canada.

On me dit que les ventes directes sous forme de soumission secrète s'appliquent à plus de la moitié du bétail destiné à être abattu en Alberta. Au Manitoba, il existe quelques différences dans le bétail classé à l'abattage. Ce dernier compte pour 75 p. 100 des ventes de bétail de cette province.

Dans l'ensemble, la tendance dominante a consisté en ventes directes des parcs d'engraissement à l'entreprise de salaison. Bien entendu, l'un des principaux problèmes de cette façon de procéder, et je crois qu'on est en train d'y remédier rapidement, résulte du fait que notre mécanisme de fixation des prix provient fondamentalement des abattoirs où une proportion de plus en plus faible de notre bétail d'abattage est acheminée. Je crois qu'Agriculture Canada, conjointement avec CANFAX de Calgary, ont pris des mesures en vue de rendre compte dans l'avenir immédiat, dans les trois provinces des Prairies et probablement en Ontario, du prix des ventes directes de bétail d'emboche aux abattoirs. Pour moi, il s'agit d'une réalisation importante parce qu'elle s'est faite longtemps attendre.

Le président: Je suppose cependant que ce sont les mêmes personnes qui fixent les prix. L'entreprise de salaison les fixe en fonction de la loi de l'offre et de la demande, qu'il s'agisse du bétail vendu dans les parcs à bestiaux ou à l'abattage.

M. Boswell: J'ai entendu dernièrement qu'autrefois le prix de base du bétail était fixé à l'abattoir et qu'il faisait ensuite l'objet de majorations. Il ne s'agit pas là de ma propre opinion, mais de celle d'une personne que j'estime beaucoup. D'un autre côté, de nos jours, en cas de vente directe, l'acheteur de l'entreprise de salaison est tout indiqué, car il est relié directement à l'acheteur au détail qui lui dit ce qu'il est prêt à payer. Ce renseignement est communiqué au courtier, au grossiste et à l'industrie de la salaison, de sorte que l'acheteur de l'entreprise de salaison démarre sur cette base. Il en résulte que le mécanisme de fixation des prix, au lieu d'être déterminé par l'intermédiaire du système, comme c'était le cas autrefois, provient maintenant du secteur de ventes au détail. Disons que, de plus en plus c'est le secteur du détail qui nous renseigne sur les prix que les acheteurs au détail auront à payer pour le bétail d'emboche. Lorsque ces renseignements parviennent au secteur de détail, ils les communiquent à ses acheteurs, qui les transmettent aux acheteurs des entreprises de salaison. C'est une chaîne d'information.

Le sénateur Thompson: Puis-je intervenir ici dans la fixation des prix? Dans le système de commercialisation, quels sont les problèmes qui ont amené les producteurs à créer des offices de commercialisation pour des denrées précises, plus particulièrement les porcs? Il est manifeste qu'ils sont intéressés par le mécanisme que vous êtes en train de nous décrire.

M. Boswell: En ce qui concerne la production de porc, je pense que l'évolution des offices de commercialisation est très importante. L'Ontario par exemple, bien avant mon mandat, avait commencé à s'orienter dans cette direction pour être ensuite suivi par le Manitoba, l'Alberta et la Saskatchewan. L'Ontario Hog Marketing Board est un organisme qui me

[Text]

dear. As I see it, it has improved competition, and it has allowed the producers throughout the province to sell their product on a more competitive market basis. I cannot give you the origin of the provincial hog marketing boards, but one thing I can tell you is that the Ontario Hog Marketing Board is pretty aggressive.

Senator Thompson: Does the fact that the provinces have set up these boards cause any balkanization?

Mr. Boswell: Not that I am aware of.

Senator Thompson: In other words, would you like to see a federal marketing board, as opposed to each province having its own marketing board, with the possibility that that might cause balkanization?

Mr. Boswell: Frankly, I have never thought beyond a provincial marketing board, truthfully. I have never really considered what a national marketing board would do in terms of hogs. I do know that the Ontario Hog Marketing Board works very well, as do some of the other boards. Ontario happens to be blessed with many sellers, but also many buyers. It is, of course, important to any meat marketing board, in contrast to having one or two meat packers, that it have several meat packers pushing the button.

Senator Thompson: Would you like to have a beef marketing board?

Mr. Boswell: Frankly, I have never really thought of it, to tell you the truth. The marketing plan for one commodity may not necessarily be a good system for another commodity.

Senator Thompson: I think a lot of people have been concerned about that.

The Chairman: Honourable senators, I see that it is now six o'clock and it is time for the committee to adjourn.

Mr. Boswell, there are many questions that honourable senators would still like to ask you. Would it be possible for you to return at another time?

Mr. Boswell: Certainly.

The Chairman: We are deeply indebted to you and Mr. Pugh and your other colleague for having come.

Senator Anderson: Mr. Chairman, before we close, may I just make one comment on something Mr. Pugh said? I believe he said that a year or two ago beef prices feel below the price of pork. I would point out that the public did not perceive it that way. They thought pork prices had risen above beef prices. Beef did not go down on the retail market. Pork came up over the top of beef. Is that not correct?

Mr. Pugh: Yes, senator, that is right.

The Chairman: If there are no further questions, I would like to thank the witnesses for appearing. Thank you very much.

Mr. Boswell: Thank you for listening to us, Mr. Chairman. If I may, I would just mention that Dr. Blakely is our poultry

[Traduction]

tient particulièrement à cœur. D'après ce que je vois, il a amélioré la concurrence et a permis aux producteurs de toute la province de vendre leurs produits sur un marché plus compétitif. Je ne peux pas vous indiquer l'origine des offices provinciaux de commercialisation du porc mais je peux vous dire que l'Ontario Hog Marketing Board est extrêmement agressif.

Le sénateur Thompson: Le fait que les provinces ont créé ces offices entraîne-t-il une balkanisation?

M. Boswell: Non, pas que je sache.

Le sénateur Thompson: En d'autres termes, vous aimeriez voir un office fédéral de commercialisation par opposition à un office de commercialisation dans chaque province, avec la possibilité que cela entraîne une balkanisation?

M. Boswell: Franchement et très sincèrement, je n'ai jamais envisagé quelque chose d'autre qu'un office de commercialisation provincial. Je n'ai vraiment jamais examiné ce que ferait un office national de commercialisation du porc. Je sais que l'Ontario Hog Marketing Board fonctionne de façon très satisfaisante, comme c'est le cas d'autres offices. L'Ontario a la chance de posséder de nombreux vendeurs, mais il a également de nombreux acheteurs. Quel que soit l'office de commercialisation de la viande, il est bien entendu, important, de disposer de plusieurs entreprises de salaison plutôt que d'une ou deux.

Le sénateur Thompson: Aimeriez-vous avoir un office de commercialisation du bœuf?

M. Boswell: Franchement, je n'y ai jamais songé. Le plan de commercialisation d'une denrée n'est pas nécessairement bon pour une autre.

Le sénateur Thompson: Je pense que beaucoup de gens ont été préoccupés par cette question.

Le président: Honorables sénateurs, je vois qu'il est maintenant 6 heures et qu'il est temps de lever la séance.

M. Boswell, les honorables sénateurs désireraient vous poser encore beaucoup de questions. Vous serait-il possible de revenir?

M. Boswell: Certainement.

Le président: Nous vous sommes très reconnaissants, ainsi qu'à M. Pugh et vos autres collègues d'avoir comparu.

Le sénateur Anderson: Monsieur le président, avant de clôturer, puis-je formuler une remarque concernant une déclaration de M. Pugh? Il a dit je crois, qu'il y a un an ou deux, les prix du bœuf sont tombés au-dessous du prix du porc. Je dois préciser que le public n'a pas perçu la chose de la même façon. Il pensait que les prix du porc avaient dépassé ceux du bœuf. Le prix du bœuf, au détail, n'avait pas baissé, mais celui du porc l'avait dépassé. N'est-ce pas exact?

M. Pugh: Oui, sénateur, c'est exact.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier les témoins. Je vous remercie infiniment.

M. Boswell: Merci de nous avoir écoutés monsieur le président. Si vous permettez, je voudrais simplement préciser que

[Text]

meat expert. Unfortunately—or perhaps fortunately for him—we did not get into his area of specialty today.

The Chairman: We will hear him on another occasion. Thank you for appearing, gentlemen.

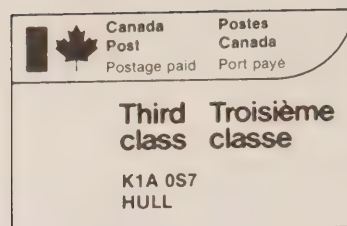
The committee adjourned.

[Traduction]

M. Blakely est notre expert en volaille. Malheureusement, ou peut être heureusement pour lui, nous n'avons pas abordé aujourd'hui son domaine de spécialité.

Le président: Nous l'entendrons une autre fois. Messieurs, je vous remercie d'avoir comparu.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Department of Agriculture:

Mr. A. M. Boswell, Chief, Livestock Section;
Mr. Gordon Pugh and Dr. Paul Blakely, from the Com-
modity Market Analysis Division.

Ministère de l'Agriculture:

M. A. M. Boswell, chef, section des bestiaux;
M. Gordon Pugh et M. Paul Blakely, de la division de la
commercialisation et du commerce.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Tuesday, November 4, 1980

Le mardi 4 novembre 1980

Issue No. 3

Fascicule n° 3

Second proceedings on:
The examination of aspects of that
Canadian livestock industry

Deuxième fascicule concernant:
L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada

DEPOSITORY LIBRARY MATERIAL

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 4, 1980
(7)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Anderson, Bielish, Fournier, McGrand, Molgat, Riley, Thompson. (8)

In Attendance: Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research.

The Committee proceeded with its Order of Reference, dated 28 May 1980, to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry.

Witnesses:

Mr. Harold Crossman, Acting Chairman;

Mr. M. M. Roytenberg, General Manager, Canadian Egg Marketing Agency.

The Chairman introduced Mr. Crossman and Mr. Roytenberg and invited an opening statement, during and after which questions were put to the witnesses by members of the Committee.

The pamphlet *How Farmers Market Eggs in Canada/La commercialisation des œufs au Canada*, was circulated.

It was agreed that Mr. Roytenberg would supply the Committee with a pricing study developed by the Canadian Egg Marketing Agency.

At 4:30 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 4 NOVEMBRE 1980
(7)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 30 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, c.p., (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Anderson, Bielish, Fournier, McGrand, Molgat, Riley, Thompson. (8)

Aussi présent: M^{lle} Sally Rutherford, directeur adjoint de la recherche.

Le Comité entreprend son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et y faire rapport.

Témoins:

M. Harold Crossman, président suppléant;

M. M. M. Roytenberg, directeur général, Office canadien de commercialisation des œufs.

Le président présente M. Crossman et M. Roytenberg et les invite à faire des déclarations préliminaires au cours et à la fin desquelles les membres du comité leur ont posé des questions.

La brochure intitulée «La commercialisation des œufs au Canada» est distribuée.

Il est convenu que M. Roytenberg produise au Comité une étude sur l'établissement des prix effectuée par l'Office canadien de commercialisation des œufs.

A 16 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, November 4, 1980

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:30 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, this afternoon we are honoured to have with us Mr. Max Roytenberg, the General Manager of CEMA, and Mr. Harold Crossman, the Acting Chairman of CEMA. I am going to ask Mr. Roytenberg to make an opening statement. He is going to give us the shell of how the operation works and, having done so, he may want Mr. Crossman to add something, after which the meeting will be open for questioning.

Senator Fournier: Would you put on the record what CEMA stands for?

The Chairman: The Canadian Egg Marketing Agency.

We are honoured to have you here, Mr. Roytenberg, and you can now make your opening remarks.

Mr. Max Roytenberg, General Manager, Canadian Egg Marketing Agency: Honourable senators, I have been invited to appear before you to share with you our experience in developing an alternative marketing system to one based on the open market. The system that has been introduced in Canada for the egg industry, under existing legislation, provides for a moderation of the open market system up to the farm gate. Honourable senators will recall that this institution came into being under Bill C-176, which was passed by both houses in December 1972, and that the agency came into being in 1973.

After a period of organizational start-up—and it must be noted some initial difficulties—a program was implemented in 1975, which is now the basis of current operations. For the record I will note the organizational structure which underlies the operation of the agency, and no doubt Mr. Crossman will have a great deal to add to that.

The agency is responsible to a supervisory board, which is the National Farm Products Marketing Council, also established under the legislation I mentioned. The agency is a private corporation whose annual report is tabled before the house, but within the discretion allotted by the act it functions as a private corporation.

Senator Thompson: Could I just clarify one point? Is that a crown corporation?

Mr. Roytenberg: It is not a part of government in any way. It is not a crown corporation; it is a private corporation—that is, the agency can go bankrupt, for instance. Its employees are not employed by the Public Service in any way. The supervisory board—that is, the National Farm Products Marketing

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 4 novembre 1980

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 30 pour étudier certains aspects de l'industrie canadienne du bétail.

Le sénateur Harry Hays (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons l'honneur d'avoir parmi nous cet après-midi le directeur général de l'OCCO, M. Max Roytenberg, et son président intérimaire, M. Harold Crossman. Je vais demander à M. Roytenberg de faire une déclaration préliminaire. Il vous décrira dans ses grandes lignes le fonctionnement de l'organisme, et peut-être invitera-t-il ensuite M. Crossman à ajouter quelques commentaires, après quoi les membres pourront poser des questions.

Le sénateur Fournier: Voudriez-vous déclarer publiquement de quoi tient lieu le sigle OCCO?

Le président: De l'Office canadien de commercialisation des œufs.

Nous sommes heureux de vous avoir parmi nous, monsieur Roytenberg; vous pouvez maintenant faire votre déclaration préliminaire.

M. Max Roytenberg, directeur général de l'Office canadien de commercialisation des œufs: Honorables sénateurs, j'ai été invité à comparaître devant vous pour vous faire part de notre expérience en ce qui concerne l'élaboration d'un système de commercialisation différent de celui qui est fondé sur le marché libre. Le système qui a été adopté au Canada pour l'industrie des œufs, au titre de la loi actuelle, prévoit une retenue du système du marché libre, laquelle s'applique presque à l'exploitation agricole même. Les honorables sénateurs se rappelleront sans doute que cette mesure est entrée en vigueur aux termes du bill C-176 qui a été adopté par les deux Chambres en décembre 1972 et que l'organisme a vu le jour en 1973.

Une fois la période d'organisation résolue, au cours de laquelle, il faut le souligner, quelques difficultés durent être surmontées, un programme fut mis en œuvre en 1975, lequel constitue maintenant la base des opérations actuelles. J'exposerai, pour qu'il en soit fait mention au procès-verbal, la structure d'organisation qui sous-tend le fonctionnement de l'organisme et M. Crossman aura sans doute beaucoup à ajouter sur ce point.

L'organisme relève d'un conseil de surveillance, le Conseil national de commercialisation des produits de ferme, également établi au titre de la loi que j'ai mentionnée. Cet organisme est en fait une société privée qui dépose annuellement un rapport à la Chambre mais qui, sans les pouvoirs discrétionnaires que lui confère la loi, fonctionne en tant que société privée.

Le sénateur Thompson: Pourrais-je éclaircir un point? S'agit-il d'une société d'État?

M. Roytenberg: L'organisme n'est associé au gouvernement en aucune façon. Ce n'est pas une société d'État; c'est une société privée, en ce sens par exemple qu'il n'est pas à l'abri de la faillite. Ses employés ne sont pas des fonctionnaires. Ce conseil de surveillance qu'est le Conseil national de commer-

[Text]

Council—is an arm of government, and the council answers to the minister.

Our annual report and our functions are supervised by the supervisory body under the terms of the legislation. This structure is paralleled in each of the provinces by a similar structure: you have provincial marketing boards answering to a supervisory body with similar legislation, although it is variable, and variable degrees of freedom, depending on the decisions which provincial legislatures make.

The agency is governed by 10 directors made up of nominated representatives from each of the provincial marketing boards plus, under the legislation as it is currently provided, an appointed chairman and an appointed member-at-large named by the Minister of Agriculture for Canada. So you have a board of 12 members. This body is the policy-making body for the agency.

Senator Thompson: May I ask a question to clarify a point, or should I wait?

The Chairman: I think it is all right. Go ahead.

Senator Thompson: You say 10 representatives from provincial marketing boards?

Mr. Roytenberg: Yes, one representative from each province.

Senator Thompson: Is that selection made from each provincial marketing board or is it an appointment that is made by the Minister of Agriculture?

The Chairman: Senator Thompson, perhaps you should wait with your questions because I believe that Mr. Roytenberg is going to cover that.

Mr. Roytenberg: I will just respond to that. These individuals are nominated at the discretion of the individual provincial marketing board. They are approved by the Governor in Council after they are nominated. Up to now that has been a formality. There is a limitation as to Canadian citizenship, but none of these nominations has ever been challenged.

Since 1975 within this framework the agency has developed a number of programs which are within the powers granted it under the legislation. The agency has, through the medium of an independent consultant, developed a cost-of-production study of the costs of producing eggs in Canada. This study takes the cost of producers with flocks of 10,000 to 50,000 birds and, on a random sample basis, identifies all elements of cost, and calculates a capital return on producer equity, in addition, to arrive at a national weighted average price, which is the foundation of returns to producers. I will come back to that.

In addition, and as part of the arrangements relative to price, the Canadian government has implemented import controls, which have been negotiated with trading partners, to limit imports of fresh eggs and processed eggs to roughly the experience of the five-year period, 1967-71. The agency determines what quota allocations will be given to individual prov-

[Traduction]

cialisation des produits de ferme est toutefois un service gouvernemental qui relève du Ministre.

Notre rapport annuel est étudié par l'organisme de surveillance selon les modalités de la loi, tout comme le sont nos fonctions. Cette structure se double dans chacune des provinces d'une structure analogue: on y trouve en effet des conseils provinciaux de commercialisation soumis à un organisme de surveillance qui fonctionne aux termes d'une loi similaire, bien que la marge de manœuvre de ces organismes varie selon les décisions que rendent les diverses assemblées législatives provinciales.

L'organisme est régi par dix directeurs qui sont des représentants nommés par chacun des conseils provinciaux de commercialisation, à qui s'ajoutent, en conformité de la loi actuelle, un président et un membre ordinaire nommés par le ministre de l'Agriculture du Canada. Le conseil est donc constitué de douze membres qui forment l'organisme chargé d'établir le programme de l'Office canadien de commercialisation des œufs.

Le sénateur Thompson: J'aimerais poser une question pour clarifier un point.

Le président: Allez-y.

Le sénateur Thompson: Vous avez dit dix représentants des conseils provinciaux de commercialisation?

M. Roytenberg: Oui, c'est-à-dire un représentant par province.

Le sénateur Thompson: Le choix de ces représentants est-il fait par chaque provincial de commercialisation ou par le ministre de l'Agriculture?

Le président: Sénateur Thompson, vous pourriez peut-être remettre vos questions à plus tard, car je crois comprendre que M. Roytenberg va nous fournir ces réponses au cours de son exposé.

M. Roytenberg: Je peux répondre tout de suite à cette question. Ces personnes sont nommées par décision de chaque conseil provincial de commercialisation. Les nominations sont ensuite approuvées par le gouverneur en conseil. Cela n'a été jusqu'ici qu'une formalité. Il existe une exigence en matière de citoyenneté, mais aucune de ces nominations n'a jamais été contestée.

Depuis 1975, l'Office a mis au point, au sein de ce cadre de travail, un certain nombre de programmes qu'il était autorisé à élaborer aux termes de la loi. L'Office a conçu, par l'intermédiaire d'un expert-conseil indépendant, une étude sur le coût de production des œufs au Canada. Selon cette étude, on examine la situation des producteurs ayant des troupeaux de 10,000 à 50,000 poules et, à partir d'un échantillonnage, on détermine tous les éléments du coût et on calcule le gain en capital sur la mise de fonds du producteur afin d'en tirer une moyenne pondérée des prix à l'échelon national, laquelle constitue la base des revenus du producteur. Je reviendrai sur ce point.

En outre, le gouvernement canadien a imposé des contrôles sur l'importation, ce qui faisait d'ailleurs partie de l'entente sur la fixation des prix; ces contrôles ont été négociés avec des partenaires commerciaux, en vue de limiter les importations d'œufs frais et transformés approximativement au nombre autorisé pendant la période allant de 1967 à 1971. L'Office

[Text]

inces and, in consultation with the National Farm Products Marketing Council, allocates those quota allocations. These quota allocations are shares of the national market, as identified in the 1967-71 period, based on historical experience. The agency determines, based on the decisions of its board of directors, what percentage of that historical experience will be permitted in the production plants of the individual provinces.

These two factors, the import quota and the production base, determine, by and large, the production of eggs in Canada.

As part of the program, producers with smaller flocks, varying between 250 and 500 birds, are excluded from regulation. I should note that flocks with costs measured, those between 10,000 and 50,000 birds, produce in excess of 50 per cent of Canadian production.

Senator Fournier: Would you repeat that figure?

Mr. Roytenberg: I said those flocks which are studied, those between 10,000 and 50,000 birds, provide in excess of 50 per cent of Canadian production. However, they constitute no more than 25 per cent, or so, of Canadian production establishments.

In addition to this element of the agency's operations, there is a surplus removable program. This program is based on an agreement by the agency to purchase any product unsold in the Canadian table market at the end of each week at the established producer price, plus a handling payment to grading stations—packers of eggs. It is this readiness of the agency to purchase product left unsold which underpins the establishment of prices, which are determined by the cost-of-production study. At the end of each week the agency receives a report from each provincial board indicating what product it has to declare. However, they must be at a centralized point and they must be dyed if requested—they must be identified with a dye to prevent their resale in the table market. Further, they must be of grade A quality.

Based on those specifications the agency stands ready to purchase this product at specified locations throughout the country. The agency has adopted the practice of immediately reselling this product, if possible, to a client. In order to make this program effective, the agency has engaged in contractual arrangements with further processors. With each individual further processor in Canada, as negotiated with the industry collectively, contracts are signed which specify the pricing basis on which such surplus eggs will be sold to the further processors.

Senator Thompson: What do the further processors do with the eggs?

Mr. Roytenberg: The further processors take the eggs and crack them. They process them in some way, whether it is making them hard boiled for use as pickled eggs, drying them for dried egg whites or dried egg yokes, or for liquid production, whole or in part, or frozen products, whole in part, for which there are markets in the Canadian industry.

[Traduction]

détermine les contingents à accorder à chaque province et, de concert avec le Conseil national de commercialisation des produits de ferme, fixe ces contingents. Ces derniers équivalent à un partage du marché national, sous la forme où il a existé de 1967 à 1971. En se fondant sur les décisions de son conseil d'administration, l'Office détermine donc de quelle part du marché disposeront les installations de production des différentes provinces.

Ces deux facteurs, les contingents d'importation et le coût de production, déterminent, en gros, le niveau de production des œufs au Canada.

Selon le programme, les producteurs qui ne possèdent que de petits poulaillers de 250 à 500 poules, sont exclus des règlements. Je ferai remarquer que les exploitations dont on a évalué les coûts, c'est-à-dire ceux de 10,000 à 50,000 poules, représentent plus de 50 p. 100 de la production canadienne.

Le sénateur Fournier: Voulez-vous répéter ce chiffre, s'il-vous-plaît?

M. Roytenberg: J'ai dit que les exploitations étudiées, celles de 10,000 à 50,000 poules, fournissent plus de 50 p. 100 de la production canadienne. Cependant, elles ne constituent que le quart environ de toutes les exploitations canadiennes.

L'Office applique en outre un programme permettant d'absorber les excédents. En effet, l'organisme s'engage à acheter tout produit non vendu sur le marché des œufs frais à la fin de chaque semaine au prix normalement payé au producteur, et à payer aux établissements de classement les coûts de manutention pour l'emballage des œufs. C'est cet engagement de la part de l'Office à acheter les produits non vendus qui permet de fixer les prix, qui sont établis d'après les coûts de production. A la fin de chaque semaine, l'Office reçoit un rapport de chaque conseil provincial sur les produits qu'il a à déclarer. Cependant, ces produits doivent se trouver à un point centralisé et doivent, au besoin, être teints. On doit les teindre pour empêcher qu'ils ne soient revendus sur le marché des œufs frais. En outre, ils doivent appartenir à la catégorie A.

Dans ces conditions, donc, l'Office est disposé à acheter les produits non vendus à des endroits précis à travers le pays. Il a adopté la pratique de revendre immédiatement ces produits, si possible, à des clients. Afin de rendre ce programme efficace, il a conclu des accords contractuels avec des Transformateurs. Des contrats sont signés avec chaque transformateur au Canada, conformément aux accords négociés avec l'industrie dans son ensemble, spécifiant les prix de vente de ces excédents d'œufs pour transformation ultérieure.

Le sénateur Thompson: Que font ces transformateurs de ces œufs?

M. Roytenberg: Les transformateurs ultérieurs prennent les œufs et les fendillent. Ils les transforment d'une façon ou d'une autre, soit en faisant des œufs durs marinés, en les faisant sécher pour les blancs ou les jaunes d'œufs en poudre, ou en produisant des œufs liquides, complets ou dissoués, ou des œufs congelés, complets ou dissoués; ces produits peuvent être vendus dans l'industrie canadienne.

[Text]

The understanding of the agency, with its supervisory body, is that any product which is supplied to the Canadian domestic market must be offered to Canadian industry at a discount because products for processing have traditionally received a lower price than do fresh products. This is financed by means of a charge against the Canadian consumer contained in the price of eggs.

To the cost-of-production study as established, and to the pricing structure so developed, is added a number of factors to take into account the element of this marketing system. For the administration of the agency one cent is provided. To ensure that egg producers in Canada will produce sufficient eggs so that product will be available to further processors, 2.5 cents is provided. To provide for the administration of provincial marketing boards, 1.5 cents is provided.

Senator Fournier: That makes five cents, is that correct?

Mr. Roytenberg: Yes.

Senator Bielish: What is the 2.5 cents for?

Mr. Roytenberg: That is the cost of providing the estimated requirements of the Canadian domestic egg processing industry. That provides approximately 35,000 boxes of eggs per week, on the average, to Canadians for further processing. If this were not provided in the pricing system, it would be in the interest of Canadian egg producers to reduce their production to what is required by the table market alone. In order to ensure the continuation of the existing industry, this financial compensation is provided.

Senator Anderson: What about packing boxes; they would be used over and over?

Mr. Roytenberg: Yes, it is part of the normal cost of the marketing system.

I should go on to say that in addition to the activity which the agency engages in with regard to this program, it has a system of monitoring the supply by means of representatives in the various provinces in Canada. These representatives interact with the provincial marketing boards and with individual producers to ensure that the quota allocation, as allocated by each provincial marketing board as part of the full allocations, is adhered to by the individual producers. If the experience is that there is generalized non-adherence, then the agency engages in a count of hens in a province. Should that province be identified as having in excess of 95 per cent of its allocation, then that province is penalized financially at the rate of \$1 per bird per month that such excess may occur by drawing on the bond which each province posts in favour of the agency. This is part of the control mechanism.

The Chairman: That is if a chap has over-produced?

Mr. Roytenberg: Yes. The agency has no authority over individual producers. Its only function in this respect is to observe whether there is a generalized situation whereby producers are in excess of their quotas.

[Traduction]

L'Office et son organisme de surveillance sont d'avis que tout produit qui est sur le marché canadien doit être vendu à l'industrie canadienne à rabais parce que les produits pour transformation se vendent en général moins cher que les produits frais. Ce rabais est financé à même le prix exigé des consommateurs canadiens.

Il faut ajouter à l'étude sur le coût de production tel qu'établie et à la structure des prix ainsi élaborée, un certain nombre de facteurs pour tenir compte du système de commercialisation. Un montant de 1c. va à l'administration de l'Office. Afin d'assurer que les producteurs d'œufs au Canada produiront suffisamment d'œufs pour en mettre à la disposition des transformateurs ultérieurs, on donne 2,5c. et, pour l'administration des conseils provinciaux de commercialisation, 1,5c.

Le sénateur Fournier: Cela fait 5c. n'est-ce pas?

M. Roytenberg: Oui.

Le sénateur Bielish: Et quelle est la raison, des 2,5c.

M. Roytenberg: C'est ce qu'il en coûte pour assurer la production nécessaire à l'industrie canadienne de transformation des œufs. Cela fournit environ 35,000 douzaines d'œufs par semaine, en moyenne, aux Canadiens pour transformation ultérieure. Si cela n'était pas prévu dans le système de prix, ce serait dans l'intérêt des producteurs canadiens d'œufs de réduire leur production uniquement à ce qui est requis sur le marché des œufs frais. Cette disposition a pour but d'assurer la survie de ce secteur industriel.

Le sénateur Anderson: Et à propos des boîtes d'emballage, est ce qu'on les réutilise indéfiniment?

M. Roytenberg: Oui, cela rentre dans le coût normal du processus de commercialisation.

Je voudrais ajouter que l'Office, en plus des activités auxquelles il se livre dans le cadre de ce programme, possède un moyen de surveiller l'approvisionnement, grâce à des représentants placés dans chaque province. Ces derniers servent d'agents de liaison avec les offices de commercialisation provinciaux et les producteurs individuels, pour s'assurer que ces derniers respectent le quota qui leur a été autorisé par chaque office de commercialisation provincial, dans le cadre du quota total de la province. Si, en règle générale, les représentants s'aperçoivent que le quota n'est pas respecté, l'OCCO procède alors au comptage des poules dans une province donnée. Si cette province s'avère avoir dépassé 95 p. 100 de son quota, elle sera pénalisée financièrement à raison de \$1 par poule prélevé, pour chaque mois où il y a en excès, la garantie qu'elle a comme toutes les autres provinces, déposée à l'Office. Cela fait partie du mécanisme de contrôle.

Le président: Ça c'est dans le cas où un producteur a surproduit?

M. Roytenberg: Oui. L'Office n'a pas autorité sur les producteurs qui travaillent à leur compte; sa seule fonction consiste à vérifier si les producteurs dépassent, en général, le quota qui leur a été alloué.

[Text]

Senator Bielish: When you are talking about producers, you are talking about provincial boards?

Mr. Roytenberg: I am talking about individual farmers. Should provincial counts indicate that there is an excess on a provincial basis, it is the provincial marketing board which is liable. The relations between the agency and the provincial boards are the direct relationships in a national marketing plan, which all participants have signed, including the supervisory boards mentioned earlier. In all, there are 32 or 33 signatories, including the agencies; that is, all ministers of agriculture, all provincial supervisory boards and all provincial marketing boards. The agency does not have provincial jurisdiction. It has parallel jurisdiction with the provinces, with the authorities delegated in both directions in order to permit the functioning of the system.

Senator Thompson: Are you saying to us that CEMA has representatives in each province, who may go to a large producer and count his eggs and say: "Listen. Our understanding was that you had 100,000, and it looks to us as though you have 150,000. Therefore, we are going to go to the province and say: 'You have to pay \$1 a bird' "? Would you do that because this producer has more? Are you going to individual farms and doing this?

Mr. Roytenberg: The relationship is indirect. CEMA staff have no authority over individual producers; they only report to the provincial board. It is the board's responsibility, because it determines which individual producers will have quota. There is legal discussion as to the nature of this quota and differences of opinion as to whether they are jointly federal and provincial. It has been the position of the agency that they are joint. In practice, the supervision of individual producers is the responsibility of the provincial marketing board.

Senator Thompson: What you are really saying is that you do not trust the provincial marketing board that much, so you have your own representatives keeping an egg count as well.

Mr. Roytenberg: What I am saying is that the agency has representatives in the field to "assure" to other provinces that their fellow provinces are following the rules.

The Chairman: There is a provincial board in every province.

Mr. Roytenberg: That is correct.

The Chairman: You represent Canada.

Mr. Roytenberg: We represent the collective will.

Senator McGrand: Did I understand you to say that each week the unsold fresh eggs are turned over to CEMA?

Mr. Roytenberg: That is correct, sir.

Senator McGrand: Then they are resold, not as fresh eggs but as processed eggs, is that right?

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Lorsque vous parlez de producteurs, vous entendez les offices de commercialisation provinciaux?

M. Roytenberg: Je parle des cultivateurs individuels. Si, d'après le comptage provincial, il y a un excédent à l'échelon de la province, c'est l'office de commercialisation de cette province qui est tenu responsable. Les rapports entre l'OCCO et les offices provinciaux se font directement dans le cadre du Programme de commercialisation national, programme que tous les participants ont signé, y compris les offices de surveillance mentionnés plus tôt. Il y a en tout, 32 ou 33 signataires, ce qui comprend les offices à savoir: tous les ministres de l'Agriculture, toutes les commissions de surveillance provinciales et tous les offices de commercialisation provinciaux. L'OCCO n'a pas de pouvoir sur les provinces, mais un pouvoir parallèle à celui de ces dernières, assorti d'une délégation de pouvoir dans les deux directions pour permettre au système de fonctionner.

Le sénateur Thompson: Voulez-vous dire que l'OCCO a des représentants dans chaque province, lesquels pourraient aller trouver un gros producteur, compter ses œufs et lui dire: «écoutez, nous croyions que vous aviez 100,000 poules mais, apparemment, vous en avez 150,000. Par conséquent, nous irons voir le responsable de la province pour lui dire: «vous allez payer \$1 par poule» ». Le feriez-vous réellement, tout simplement parce que ce producteur a dépassé son quota?

M. Roytenberg: Les rapports sont plus indirects: le personnel de l'OCCO n'a pas de pouvoir sur les producteurs individuels, il ne fait que faire rapport à l'Office provincial dont c'est la responsabilité, étant donné que le dernier détermine les producteurs qui seront soumis à des limites. La nature de ces limites prête d'ailleurs à des controverses juridiques, car l'on se demande si elles sont de ressort mixte, fédéral-provincial. L'OCCO est d'avis qu'elles le sont. Toutefois, dans la pratique, la surveillance des producteurs individuels incombe à l'Office de commercialisation provincial.

Le sénateur Thompson: Vous voulez dire, en fait, que vous ne faites pas très confiance à l'Office de commercialisation provincial et c'est la raison pour laquelle vous avez des représentants qui effectuent un comptage d'œufs également.

M. Roytenberg: Je veux tout simplement dire que l'OCCO a des représentants sur place, pour pouvoir certifier aux autres provinces que leurs homologues suivent la règle.

Le président: Il y a un office de commercialisation provincial dans chaque province.

M. Roytenberg: C'est exact.

Le président: Vous représentez le Canada.

M. Roytenberg: Nous représentons un désir collectif.

Le sénateur McGrand: Vous avez bien dit que chaque semaine les œufs frais non vendus sont envoyés à l'Office canadien de commercialisation des œufs (l'OCCO)?

M. Roytenberg: C'est exact.

Le sénateur McGrand: Ils sont ensuite revendus, non pas comme œufs frais, mais comme œufs transformés, n'est-ce pas?

[Text]

Mr. Roytenberg: They are resold as fresh eggs for processing.

Senator McGrand: I understand.

Mr. Roytenberg: There is a *special grade classification* that these eggs have. They are either "Grade C" or "Grade A dyed". The grading regulations have been changed to move to a "Grade A dyed", but that is dependent on individual provincial regulations, so it is not consistent across the country.

I should discuss the nature of the pricing system. We have talked about the pricing system; we have talked about the disposal system; and we have talked about the control mechanism, and the teeth in it, as it were. I should go back to the pricing system and discuss the way it operates.

It was the direction of the Minister of Agriculture, when this program was implemented in 1975, that the agency should operate on a central pricing basis; that is, that the federal agency, or CEMA, should set prices for the country. So, individual provincial boards entered into contractual arrangements with the *national board* to implement the prices which would be published by the *national agency*. That is because the federal board, CEMA, only has jurisdiction over the pricing of eggs in interprovincial movement or for export; we have no authority intraprovincially. Yet, to make central pricing effective, the individual provincial boards had to agree to implement the published prices. That was and is accomplished by contractual arrangements.

In specific terms, the formula which we have established the price of Grade A *large eggs*, which are the primary commodity sold in the marketplace. However, there are Grade A medium eggs, Grade A small eggs and Grade A extra large. These prices under the contract are determined by consultation between the agency and the individual provincial marketing board. In practice, the provincial boards by and large determine, in most cases, what the prices will be for these various sizes, although the agency has ultimately the power of final decision, should there be differences of opinion, through an arbitration mechanism, if necessary.

The price which is established on a cost-of-production basis through a study held once every two years is translated into an up-to-date price by means of a collection of indices which relate the study carried out once every two years to the current situation on a month-by-month basis. These indices or surveys are carried out on a continuous basis and provide the agency with the information that permits it to set prices on a current basis.

As I said, there is a study every two years by which the parameters that are used—such as productivity, feed conversion ratios, labour efficiency, labour rates, et cetera—are updated. We assure ourselves that the material is correct.

The national weighted average, which is determined based on this study as updated by these indices, is based on provincial values under this study, weighted by the individual provincial shares of the quota, to arrive at a national weighted

[Traduction]

M. Roytenberg: Ils sont revendus comme œufs frais destinés à la transformation.

Le sénateur McGrand: Je vois.

M. Roytenberg: Ces œufs entrent dans une catégorie spéciale pour ce qui est de la classification: ils appartiennent soit à la catégorie C, soit à la catégorie A teinte. Les règles de catégorisation ont été changées pour pouvoir passer à la «catégorie A teinte», mais comme elles dépendent de règlements propres aux provinces, elles ne sont donc pas uniformes dans tout le pays.

Je voudrais parler du système de fixation des prix. Jusqu'à maintenant, nous avons parlé de ce système, du système d'écoulement des œufs et enfin du mécanisme de contrôle. Je voudrais revenir au système de fixation des prix et discuter de son fonctionnement.

Lorsque ce programme a été mis en œuvre en 1975, le ministre de l'Agriculture de l'époque avait demandé que l'Office opère selon un système de fixation central, c'est-à-dire que l'organisme fédéral, ou OCCO fixe les prix pour l'ensemble du pays. Les offices de commercialisation provinciaux ont donc conclu des accords avec l'Office national pour appliquer les prix qui seraient publiés par celui-ci. Ceci parce que l'OCCO n'est compétent que pour la fixation du prix des œufs écoulés interprovincialement et des œufs destinés à l'exportation: il n'a pas d'autorité intraprovinciale. Pourtant, pour qu'un système de fixation des prix central puisse fonctionner, il fallait que les offices provinciaux conviennent d'appliquer les prix publiés. Ceci se fait à l'aide d'accords contractuels.

Pour être plus précis, la formule que nous avons adoptée fixe le prix des œufs gros catégorie A, qui constituent la principale denrée vendue sur le marché; on trouve également sur celui-ci des œufs petits, moyens et extra gros de catégorie A. En vertu des contrats en question, ces prix sont déterminés par l'OCCO et les Offices de commercialisation provinciaux. Dans la pratique, on peut dire que ces derniers déterminent, dans la plupart des cas, les prix de ces différentes tailles, bien que l'OCCO ait le dernier mot en cas de divergence d'opinions, en recourant à un système d'arbitrage, si besoin est.

Le prix, fixé d'après le coût de production—qui est établi au moyen d'une étude bisannuelle—se reflète dans un prix fixé chaque mois grâce une série d'indices permettant d'adapter les résultats de l'étude à la situation de l'heure. Ces études s'effectuent de façon suivie et permettent à l'Office de fixer les prix au jour le jour.

Comme je l'ai dit, une étude est réalisée tous les deux ans pour modifier les paramètres utilisés: la productivité, le pourcentage de conversion fourrage, l'efficacité de la main-d'œuvre, les salaires, etc. Nous nous assurons également que le matériel soit bon.

La moyenne nationale pondérée, qui se calcule à partir de l'étude mise à jour au moyen des indices, se fonde sur les prix provinciaux fixés dans le cadre de cette étude et est pondérée par la part de quota de chaque province pour aboutir au prix

[Text]

average price. This national weighted average price is applied as a basing point in the province of Ontario—Toronto, to be exact. From this point freight and handling differentials are established to arrive at producer prices in every province of Canada. These freight and handling differentials were implemented, based, in important measure, on the actual differential realities that existed in 1975, when this pricing was implemented.

The Chairman: That was the base on which you began?

Mr. Roytenberg: That was the base from which we began our operations. I think it was in August 1975, and we phased it in over a number of months. This phasing-in was necessary because there were in some provinces some differentials which could not be justified in any way based on cost of transportation and handling.

So phasing in was required for that reason, and because the price adjustment that would have been necessary was very substantial and would have created a shock in the marketplace.

The Chairman: Can you enlarge on the variation, say, from Newfoundland to British Columbia or Ontario?

Mr. Roytenberg: I will try to operate, based on my recollection. If the national weighted average price is applied in Ontario, the price in Manitoba is 5 cents per dozen less; the price in Saskatchewan would be 7 cents higher than Manitoba; the price in Alberta would be 8 cents higher than in Manitoba; the price in B.C. would be 10 cents higher than Manitoba. Going the other way, the price in Quebec would be 7 cents higher than Manitoba, which is 2 cents higher than Ontario; the price in Nova Scotia would be 9 cents higher than in Manitoba; the price in New Brunswick would be 10 cents higher than in Manitoba; the price in Prince Edward Island would be 11 cents higher than in Manitoba; and the price in Newfoundland—and I stand to be corrected here but I will table the documentation with you, Mr. Chairman—would be 15 cents higher than in Manitoba. I am not sure about these maritime provinces; I may have made an error.

Senator Fournier: Why do you choose Manitoba?

Mr. Roytenberg: Manitoba was chosen as the base price, in the sense of the lowest price being there, because Manitoba had been the traditional shipper of product, both from the point of view of having the lowest cost and being a supplier to markets outside its own borders, on a substantial basis.

It may be a digression, but some senators may recall the "chicken and egg" war that occurred in the seventies, when provincial marketing boards, with the support in some cases, of their provincial governments, were acting both directly and indirectly to prevent the free interprovincial movement of product between provinces, which is a basic element of any customs union part of a national system.

[Traduction]

national moyen pondéré. On se sert de ce prix comme base dans la province de l'Ontario, ou tout au moins à Toronto pour être plus exact. À partir de là, on établit les différences de coût de fret et de manutention qui existent dans chaque province pour arriver au prix de production dans chacune d'elles. L'étude de ces écarts a été réalisée, en se fondant, dans une large mesure, sur la différence réelle qui existait en 1975, année où ce mode de fixation des prix a été élaboré.

Le président: C'est à partir de là que vous avez commencé à opérer?

M. Roytenberg: Effectivement. C'était en août 1975, je crois, et nous avons échelonné l'application du système sur un certain nombre de mois. Cette application graduelle s'imposait, car il existait dans certaines provinces des différences que ne pouvaient justifier ni le coût de transport ni celui de la manutention.

Donc, une application graduelle s'imposait d'une part pour cette raison et, d'autre part, parce que les rajustements de prix que ces écarts auraient appelé, étaient très importants et auraient secoué le marché.

Le président: Pourriez-vous nous donner une idée des écarts, disons de Terre-Neuve à la Colombie-Britannique ou en Ontario?

M. Roytenberg: Je vais essayer de me souvenir. Si le prix national moyen pondéré est appliqué en Ontario, au Manitoba le prix serait de 5c. de moins la douzaine, en Saskatchewan, 7c. de plus qu'au Manitoba, en Alberta, 8c. de plus qu'au Manitoba, en Colombie-Britannique, 10c. de plus qu'au Manitoba. Dans le sens inverse, au Québec le prix afficherait 5c. de plus qu'au Manitoba—ce qui représente 2c. de plus qu'en Ontario—en Nouvelle-Écosse, 9c. de plus qu'au Manitoba, au Nouveau-Brunswick, 10c. de plus qu'au Manitoba, à l'Île-du-Prince-Édouard, 11c. de plus qu'au Manitoba, et enfin à Terre-Neuve—et vous pouvez me corriger, de toute façon je vous donnerai la documentation, monsieur le président—15c. de plus qu'au Manitoba. Je ne suis pas très sûr pour ce qui est des provinces Maritimes.

Le sénateur Fournier: Pourquoi choisissez-vous le Manitoba comme point de repère?

M. Roytenberg: Parce que cette province est depuis tout temps l'expéditeur traditionnel de ce produit, que son prix est le plus bas et qu'elle alimente d'une manière importante des marchés se trouvant à l'extérieur de son territoire.

Certains sénateurs se rappelleront sans doute la guerre des poulets et des œufs qui s'est produite dans les années 70, lorsque les offices provinciaux de commercialisation intervenaient, avec l'appui dans certains cas de leurs gouvernements, directement ou indirectement pour empêcher la libre circulation de marchandises entre les provinces, circulation qui constitue l'élément de base de toute union douanière faisant partie d'un système national.

[Text]

Senator Fournier: Could you tell us how much it costs to ship eggs from New Brunswick to Montreal, which is our main market?

Mr. Roytenberg: I would think that on a car lot basis it might be possible to ship to Montreal at about 5 cents per dozen; but in fact the traditional market has always been in the other direction: eggs have always flowed from Quebec into New Brunswick. The pattern of price structure reflects the normal pattern of market movement. What was attempted in this price structure was to create a surrogate of the "open market" system, so that the agency could establish producer prices. Then the normal operations of the "open market" system would permit free interprovincial movement of product without interference by the agency in that process.

Senator Thompson: Does it cost more to produce an egg in northern Ontario, than it does in southern Ontario?

Mr. Roytenberg: I would say so.

Senator Thompson: But they still have the same price, under your system.

Mr. Roytenberg: No. I would think it is unlikely that they would have the same price.

Once your basing points are established, if product has to move to that northern Ontario location, which is the traditional movement, then the likelihood would be that the price in northern Ontario would be the Toronto price plus. It depends on the degree to which product would move into that market from Manitoba. If that market is supplied from Manitoba, then the price would be Manitoba plus.

Senator Thompson: The Yukon has not been considered in your deliberations.

Mr. Roytenberg: No, but there have been some representations. At this point we are not aware of commercial establishments in that region.

Senator Thompson: One last question. The area you are interested in is freight and handling, but are there not differentials in labour rates, and so on, that might be considered in arriving at this price?

Mr. Roytenberg: Well, Mr. Chairman, the directive of the minister was that we should function based on a national weighted average price.

Under the system, it is egg producers collectively, as a group, within Canada, who are returned their costs of production plus a reasonable return. There is no guarantee under this system that the specific cost in a specific region will be covered. What is provided for is a return to producers of their costs plus a reasonable return on a national basis, plus differentials to permit the functioning of the open market system beyond the farm gate. Individual producers are not guaranteed their returns or differentials in costs.

Senator Bielish: Did this ruling lead to the industry being centred in the areas where it is more profitable, or where they are closer to markets? In northern Ontario it costs more to produce an egg that far from the market.

[Traduction]

Le sénateur Fournier: Pouvez-vous nous dire à combien s'élève l'expédition d'œufs du Nouveau-Brunswick à Montréal, qui constitue notre marché principal?

M. Roytenberg: Je pense que le prix d'expédition à Montréal serait d'environ 5c. la douzaine par wagonnée. Mais en fait le marché traditionnel a toujours été dans l'autre sens, à savoir: les œufs ont toujours été acheminés du Québec au Nouveau-Brunswick. Le modèle de la structure des prix reflète une évolution de marché normale, dans laquelle on a essayé de remplacer le système de marché libre, pour que l'OCCO puisse déterminer le prix à la production. Ainsi, les opérations habituelles du marché libre permettrait d'acheminer les produits sans entrave d'une province à l'autre, sans que l'OCCO intervienne.

Le sénateur Thompson: Cela coûte-t-il plus cher de produire un œuf dans le Nord de l'Ontario, que dans le Sud?

M. Roytenberg: Je dirais que oui.

Le sénateur Thompson: Mais, avec votre système, tous les œufs coûtent le même prix?

M. Roytenberg: Non. Cela est peu probable.

Une fois les points de repère établis, si le produit doit être acheminé vers le Nord de l'Ontario—ce qui serait traditionnel—il est fort probable que le prix du produit dans cette région sera supérieur à celui de Toronto. Évidemment, cela dépend de la mesure dans laquelle le produit sera acheminé sur ce marché à partir du Manitoba. En effet, si le marché est alimenté par le Manitoba, le prix sera supérieur à celui du Manitoba.

Le sénateur Thompson: Vous n'avez pas parlé du Yukon dans vos délibérations.

M. Roytenberg: Non. Mais il y a eu des commentaires. Pour le moment, il n'y a pas d'établissements commerciaux dans cette région, à notre connaissance.

Le sénateur Thompson: Une dernière question. Vous traitez du fret et de la manutention, mais n'existe-t-il pas des écarts dans les salaires qui pourraient être pris en ligne de compte, pour arriver à ce prix?

M. Roytenberg: Monsieur le président, nous avons reçu instruction du ministre d'opérer en fonction du prix moyen national pondéré.

Le système veut que l'ensemble des producteurs d'œufs touchent un prix correspondant à leurs coûts de production, plus un revenu raisonnable. Rien ne garantit que les coûts particuliers d'une région donnée seront couverts. C'est à l'échelle nationale que sont établis les coûts et la marge bénéficiaire. Viennent s'ajouter des facteurs différentiels, afin d'assurer un marché libre. Les producteurs, à titre individuel, ne reçoivent pas l'assurance que leurs coûts de production ou que les écarts de coût leur seront remboursés.

Le sénateur Bielish: Cette réglementation a-t-elle poussé l'industrie à se concentrer dans les régions qui sont plus rentables ou qui se trouvent plus près des marchés? Dans le Nord de l'Ontario, la production coûte plus cher à cause de l'éloignement des marchés.

[Text]

Mr. Roytenberg: The national marketing plan, as currently implemented, is based on the shares which were implemented when the program was introduced in 1973. Until we achieve 100 per cent of that initial allocation there can be no discussion as to what changes in shares will occur. It has also been agreed by the directors of the agency that no individual provincial share will be diminished as far as this basic allocation is concerned, although it is envisaged that once we rise above 100 per cent of this basic allocation shifts in shares could occur based on criteria which are included in the plan and which essentially relate to comparative advantage, ability to supply the market, and the growth in demand in particular areas of the country.

The Chairman: And on shifts in population, and that sort of thing?

Mr. Roytenberg: That is correct, Mr. Chairman.

The Chairman: Did you say the variation of price means from zero to 15 cents a dozen in various areas, because of cost of production? As from Manitoba to Newfoundland?

Mr. Roytenberg: What I said was that the prices established can vary, in terms of spread, from the base to the top by about 15 cents or so, in various parts of the country. I did not make a comment about the cost of product, because we have not been attempting to verify cost of production on a provincial basis.

Senator Bielish: And is that 15 cents an upper limit?

Mr. Roytenberg: Based on the current system.

Senator Bielish: How often can it fluctuate?

Mr. Roytenberg: We have been making representations to the National Farm Products Marketing Council that if inter-provincial movement is not to be destroyed this differential has to be widened as the cost of transportation increases. Inevitably, with rising costs of energy, these costs will rise.

Senator Bielish: So it could be zero to 20 cents?

Mr. Roytenberg: It could be.

Senator Riley: How are these small local producers regulated, such as the vendors in the public markets, as to grading, freshness and price?

Mr. Roytenberg: There are two jurisdictions in relation to grading—the provincial jurisdiction and the federal jurisdiction. Perhaps I should ask Mr. Crossman to comment on that.

Mr. Harold Crossman, Acting Chairman, Canadian Egg Marketing Agency: Honourable senators, if I understand the question the honourable senator asked, it concerned what jurisdiction (or restrictions) are placed on individual producer-vendors, is that correct?

Senator Riley: Right.

Mr. Crossman: If you have more than 300 hens in the province of Saskatchewan, or 500 in Ontario—and the amount varies in different provinces, from a low of 250 to a high of

[Traduction]

M. Roytenberg: Le programme national de commercialisation appliqué à l'heure actuelle se fonde sur les parts des provinces attribuées, lors de la création du programme en 1973. Tant que nous n'aurons pas atteint 100 p. 100 de cette attribution de base, il n'est pas question de discuter de modifications. Les administrateurs de l'OCCO ont également convenu qu'aucune part provinciale ne sera diminuée pour ce qui est de l'attribution de base. Toutefois, l'on envisage une fois que l'on aura dépassé 100 p. 100 de l'allocation en question, de modifier les parts, en se fondant sur des critères qui sont prévus dans le programme et qui se réfèrent principalement aux avantages comparatifs, à la capacité d'approvisionner le marché, à la croissance de la demande dans les diverses régions.

Le président: Et qui tiendraient compte également des changements démographiques et autres.

M. Roytenberg: Oui, monsieur le président.

Le président: Avez-vous dit que la variation de prix pourrait aller de zéro à 15c. la douzaine d'œufs selon les régions, le Manitoba et Terre-Neuve, par exemple, à cause des coûts de production?

M. Roytenberg: J'ai dit que les prix fixés pourraient varier d'environ 15c., entre le minimum et le maximum. Je n'ai pas parlé du coût de production, car nous n'avons pas essayé de le vérifier au niveau des provinces.

Le sénateur Bielish: Ces 15c. constituent-ils un plafond?

M. Roytenberg: Fondé sur le système actuel.

Le sénateur Bielish: Les fluctuations sont-elles fréquentes?

M. Roytenberg: Nous avons dit au Conseil national de commercialisation des produits agricoles que si l'on veut maintenir les échanges interprovinciaux, il fallait augmenter les écarts d'après la hausse du coût de transport, car, l'augmentation du coût de l'énergie entraîne inévitablement celle du coût de transport.

Le sénateur Bielish: Donc, l'écart pourrait aller de zéro à 20 p. 100?

M. Roytenberg: Oui.

Le sénateur Riley: Comment sont régis les petits producteurs locaux, comme les vendeurs des marchés publics, pour ce qui est de la catégorisation, de la fraîcheur et du prix du produit?

M. Roytenberg: La catégorisation est à la fois de ressort provincial et fédéral. Je vais peut-être demander à M. Crossman d'apporter ses commentaires.

M. Harold Crossman, président suppléant de l'Office canadien de commercialisation des œufs: Honorables sénateurs, si j'ai bien compris, vous voulez savoir de qui relèvent les petits producteurs-vendeurs à leur compte et quelles restrictions leur sont imposées.

Le sénateur Riley: Oui.

M. Crossman: Si en Saskatchewan vous avez plus de 300 poules ou, en Ontario 500—et que dans les autres provinces le nombre varie entre 250 et 500—et si vous en avez moins dans

[Text]

500—if you have less than those in individual provinces, there is no control over you at all.

Senator Riley: For instance, the market vendors, as we have down in the Byward Market, would be very small producers.

Mr. Crossman: In this province, if they have less than 500 hens, there are no restrictions on them as far as we are concerned, but the Canada Department of Agriculture and the Ontario Ministry of Agriculture and Food may well have some grading restrictions on the eggs they sell. I do not know whether or not they do.

Senator Riley: Does the same thing apply with respect to the freshness of the eggs?

Mr. Crossman: Well, the grading is freshness, yes.

Senator Riley: And the pricing as well.

Mr. Crossman: In this province, if they have less than 500 hens there is no restriction on price. It can go from zero to 500.

Senator Anderson: Is there a restriction on the retailers of the eggs that come through your agency, or were you counting retailers?

Mr. Crossman: We have no jurisdiction over retailers at all.

Senator Anderson: There was one other thing that you said about these eggs. I understood the ones that go through your agency comprise only 25 per cent, or where does that 25 per cent come from?

Mr. Crossman: It is 25 per cent of the total eggs produced.

Senator Anderson: Because the small ones would not make up the other 75 per cent.

Mr. Roytenberg: Mr. Chairman, what I said was that those that are studied for cost represent about 25 per cent of the establishments and over 50 per cent of the production. Declarations to the agency run between eight and 12 per cent of production.

Senator McGrand: I understood that each province sets its own price for eggs, is that right?

Mr. Roytenberg: Each province has the authority to set its own price for eggs.

Senator McGrand: But if eggs leave one province and cross the border into another province, does CEMA take charge of the price of that?

Mr. Roytenberg: Legally, CEMA has the authority. However, in practice it does not work like that. In practice, what we have is an agreement between the federal jurisdiction and the provincial jurisdiction to work together on the price.

Senator McGrand: That is for fresh eggs for table use or fresh eggs to be processed?

Mr. Roytenberg: That is for fresh eggs for table use. As far as fresh eggs for processing are concerned, that is developed by private treaty between the Canadian Egg Marketing Agency and the individual further processor. I was saying to you that included in the cost-of-production formula was a fee to handle disposal of product for further processing. The arrangements

[Traduction]

une province donnée, vous n'êtes pas régi par une réglementation.

Le sénateur Riley: Par exemple, les marchands du marché Byward à Ottawa sont de très petits producteurs.

M. Crossman: En Ontario, si ces marchands ont moins de 500 poules, ils ne sont pas régis par nous, mais par contre le ministère fédéral ou provincial de l'Agriculture pourrait bien leur imposer des restrictions, en matière de catégorisation pour les œufs qu'ils vendent. J'ignore si c'est le cas.

Le sénateur Riley: Est-ce la même chose pour ce qui est de la fraîcheur de leurs œufs?

M. Crossman: La catégorisation dépend de la fraîcheur.

Le sénateur Riley: Et le prix également?

M. Crossman: En Ontario, s'ils possèdent moins de 500 poules, il n'y a aucune restriction en matière de prix.

Le sénateur Anderson: Les détaillants d'œufs qui passent par votre Office sont-ils soumis à des restrictions?

M. Crossman: Non, les détaillants ne sont pas de notre ressort.

Le sénateur Anderson: Il y a une autre chose que vous avez dite au sujet de ces œufs: j'ai cru comprendre que ceux qui passaient par votre Office ne représentaient que 25 p. 100 de la totalité; alors d'où viennent ces 25 p. 100?

M. Crossman: Il s'agit de 25 p. 100 de la totalité des œufs produits.

Le sénateur Anderson: Parce que les petits œufs ne correspondraient pas aux 75 p. 100 restants?

M. Roytenberg: Monsieur le président, j'ai dit que les œufs qui faisaient l'objet d'une étude de coût représentaient environ 25 p. 100 des établissements de production et plus de 50 p. 100 de la production elle-même. Les déclarations faites à l'Office représentent entre 8 et 12 p. 100 de la production.

Le sénateur McGrand: Chaque province fixe ses propres prix en matière d'œufs, n'est-ce pas?

M. Roytenberg: C'est exact. Elles en ont le pouvoir.

Le sénateur McGrand: Mais si les œufs passent d'une province à l'autre, l'OCCO est-il responsable du prix?

M. Roytenberg: Théoriquement, l'OCCO a le pouvoir, mais dans la pratique, c'est différent. Les autorités fédérales et provinciales ont convenu de fixer les prix ensemble.

Le sénateur McGrand: S'agit-il d'œufs frais pour la consommation ou d'œufs frais destinés à la transformation?

M. Roytenberg: Pour la consommation. En ce qui concerne les œufs frais destinés à la transformation, le prix est fixé à l'aide d'un traité particulier conclu entre l'OCCO et les divers transformateurs. Je vous disais que la formule du coût de production prévoyait la vente du produit pour transformation ultérieure. Les dispositions que nous avons prises avec les

[Text]

that we have with further processors involve a discount to them of this "lower quality product" because it is left over on the market one only place—a discount of 30 cents per dozen.

Senator McGrand: What percentage of egg production in Canada is for table use? Would it be 75 per cent?

Mr. Roytenberg: As I said, we receive somewhere between 8 and 12 per cent of Canadian production in these declarations. In addition, since the agency does not accept any product that is not Grade A, there is another fraction of production that is sold through the system—some of it for the table and some of it for further processing—which are the undergrades, that is, Bs, Cs or peewees, for which the agency does not hold itself responsible.

Senator McGrand: Of the Grade A eggs, the largest percentage of them is for table use, is that right?

Mr. Roytenberg: That is correct.

Senator Fournier: I have two questions. Could Mr. Roytenberg tell us the price of eggs in Montreal today?

Mr. Roytenberg: At which market level, sir?

Senator Fournier: At the store. I bought a dozen eggs on Saturday and I paid \$1.49 for them. Is that the price?

Mr. Roytenberg: It is not the minimum price.

Senator Fournier: It is not the minimum price.

Mr. Crossman: The only price, senator, that we set in the agency is the producer price. Whatever the wholesaler charges the store is his business, and whatever the store charges you is their business. We have no jurisdiction to set margins at all between the producers and where you pick them up. The only price we set is the producer price.

The Chairman: The minimum.

Mr. Crossman: Yes, the minimum producer price. In the province of Quebec, FEDCO—the marketing board in Quebec—sets a price to the producer based on something like a wholesale price, but it is to reflect our producer price. Included in that is the cost of grading eggs, but in fact it is a producer price. They may add on 5, 10 or 15 cents margin for putting them in the store, and the store may add on the same margin, but we have no jurisdiction over that at all. Depending on the store, you may pay \$1 at one store and \$1.50 at another store.

Mr. Roytenberg: I would expect that if you went into a supermarket you would pay somewhere between \$1.15 and \$1.20 per dozen for Grade A large eggs, if they were not offering a special.

Senator Fournier: We have heard quite a bit about your organization, and possibly you ought to be complimented for what you are doing, but what I would like to know about is before this organization came into existence. I am thinking now of the consumers, because they are the ones who are affected, and it seems to me that every time you introduce a regulation of some kind in this country prices go up. I could

[Traduction]

transformateurs en question comportent un rabais pour «produits de qualité inférieure»—étant donné qu'il s'agit de produits non vendus sur le marché de la consommation—rabais qui se monte à 30c. la douzaine.

Le sénateur McGrand: Quel pourcentage de la production d'œufs totale est destinée à la consommation directe? 75 p. 100?

M. Roytenberg: Comme je l'ai dit, nous recevons entre 8 et 12 p. 100 de la production canadienne dans ces déclarations. En outre, comme l'Office n'accepte aucun produit qui ne soit pas de catégorie A, il y a donc une autre partie de la production qui est écoulée autrement dont une part est destinée à la consommation directe et l'autre à la transformation—et qui appartient à des catégories inférieures, c'est-à-dire B, C ou peewee dont l'Office n'est pas responsable.

Le sénateur McGrand: Parmi les œufs de catégorie A, le plus gros pourcentage est-il destiné à la consommation directe?

M. Roytenberg: Oui.

Le sénateur Fournier: J'ai deux questions. M. Roytenberg pourrait-il nous donner le prix des œufs à Montréal aujourd'hui?

M. Roytenberg: A quel niveau du marché, monsieur?

Le sénateur Fournier: Au magasin. Samedi, j'ai acheté une douzaine d'œufs pour \$1.49. Est-ce le prix?

M. Roytenberg: Ce n'est pas le prix minimal.

Le sénateur Fournier: Ah bon.

M. Crossman: Le seul prix que nous fixons, sénateur, c'est le prix à la production. Ce que le grossiste demande au détaillant ne nous regarde pas, pas plus que ce que celui-ci vous demande. Il n'est pas de notre ressort de fixer des marges entre le prix à la production et le prix à la consommation.

Le président: Vous fixez le minimum.

M. Crossman: Oui, le prix minimal à la production. Au Québec, la FEDCO—Office de commercialisation québécois—fixe un prix à la production en se fondant sur un prix de gros, mais il doit refléter notre prix à la production. Ce prix comporte le coût du classement des œufs, mais en fait, il s'agit d'un prix à la production. Elle peut ajouter une marge allant de 5 à 15c. pour les distribuer au détaillant qui peut lui-même ajouter une marge semblable. De toutes façons, cela n'est pas de notre ressort. Vous pouvez payer de \$1 à \$1.50, selon le magasin.

M. Roytenberg: Si l'on va dans un supermarché, on paye entre \$1.15 et \$1.20 la douzaine pour des œufs gros de catégorie A, s'ils n'ont pas été mis en spécial.

Le sénateur Fournier: Nous avons pas mal entendu parler de votre organisation et nous devrions sans doute vous faire des compliments. J'aimerais maintenant savoir comment les choses se passaient avant que votre organisme existe. Je songe maintenant au consommateur parce que c'est lui qui est touché et il me semble que chaque fois que vous adoptez un règlement quelconque, les prix montent. Je pourrais me référer à nombre

[Text]

refer to many of these regulations that were introduced and how they reflect on the consumers. It always ends up that the consumers have to pay a higher price. I live on the American border and we can buy chicken across the border much cheaper, in fact, at almost half the price we have to pay on the Canadian side; and the same applies to eggs. You can make 100 trips a day and buy \$10 worth of meat and chicken at a very low price, and if you buy the same thing on the Canadian side it costs you 30 per cent more.

Mr. Roytenberg: Mr. Chairman, I would like to respond to that. I do not think there is any question about it. The honourable senator's observations are correct. They have been correct ever since John A. Macdonald implemented the national economic policy that said that we were going to have a Canadian market. It is on the same basis that we have manufacturing of clothing in the city of Montreal. If we did not have that national economic policy, there would not be a textile industry in Montreal.

Senator Fournier: I could answer that, but I am not going to get into that textile discussion.

Mr. Roytenberg: The point I want to make is that in the same way—and we really did not come here to discuss this either—that we have minimum wages in this country, in the same way that we have unions, in the same way that we have medicare, which affects the cost of health, in the same way that we have a pension plan, the people of Canada, through their representatives at the provincial level and at the national level, have said that they wish to moderate the functioning of the economic system. Through those decisions we have arrived at an economic reality which is different from other political jurisdictions. We pay a dollar or so for a gallon of gasoline in Canada, while residents of the United States pay \$1.50 or \$1.75 a gallon. That is a similar example of a political decision which has been made by a government.

One of the decisions that government made was that, in order to maintain the integrity of our national customs unions, it would implement a market-sharing arrangement for eggs through national legislation, as was done in Bill C-176. The result of that has at sometimes meant a higher price to Canadian consumers.

I do not question what the honourable senator has said for one moment. Sometimes there are additional costs to consumers in Canada, as there are for many things. The agency itself has investigated this situation and we compared prices in the city of Toronto, which is a major metropolitan area in the same "egg shed," if I could use that phrase, as New York. When we converted retail prices on an annual average basis, taking into account differences in exchange rates because you cannot compare dollar for dollar, we found that over the period of two to three years up to 1980, consumers in Toronto were achieving a substantial advantage, from an egg pricing point of view, compared to New York. That does not mean that in the supply area it is cheaper. I am talking about the metropolitan areas. At that time retail and wholesale margins were very high. Based on the functioning of our system, retail

[Traduction]

de règlements qui ont été adoptés et à la manière dont ils touchent le consommateur: à chaque fois, cela se traduit par une hausse du prix. J'habite à la frontière américaine et puis acheter du poulet bien meilleur marché aux États-Unis, en fait à moitié prix pratiquement et pour les œufs, c'est la même chose. On peut faire le trajet cent fois par jour et s'acheter pour \$10 de viande et de poulet à un prix dérisoire, tandis que si l'on veut acheter la même chose du côté canadien, ça coûte 30 p. 100 de plus.

M. Roytenberg: Monsieur le président, j'aimerais faire des commentaires à ce sujet. Malheureusement, il n'y a rien à redire, les observations de l'honorable sénateur sont tout à fait exactes. Elles le sont depuis que John A. Macdonald a élaboré une politique économique nationale voulant que nous ayons notre propre marché canadien. C'est également pour cette raison que nous avons une industrie du textile à Montréal. Sans cette politique économique nationale, nous n'en aurions pas.

Le sénateur Fournier: Je pourrais apporter des commentaires là-dessus, mais je ne voudrais pas aborder la question des textiles.

M. Roytenberg: Je désire souligner que—et nous ne sommes vraiment pas ici pour discuter de cette question non plus—tout comme nous avons établi des salaires minimum dans ce pays, des syndicats, des régimes d'assurance-maladie, qui influent sur les dépenses de santé, tout comme nous avons un régime de retraite, les Canadiens, par l'entremise de leurs représentants aux gouvernements provinciaux et fédéral, ont décidé qu'ils voulaient qu'on modère le fonctionnement de notre système économique. C'est ainsi que nous en sommes venus à une réalité économique qui est différente de celle des autres pays. Nous payons environ \$1 le gallon d'essence au Canada alors que les résidents des États-Unis le paient \$1,50 ou \$1,75. C'est là une autre décision politique qui a été prise par un gouvernement.

Une des décisions prises par le gouvernement a été de mettre sur pied, au moyen d'une loi nationale, une forme de partage du marché des œufs, afin de protéger l'intégrité de nos unions douanières nationales. Il en est résulté parfois une hausse de prix pour le consommateur canadien.

Je ne mets pas du tout en doute ce que l'honorable sénateur a dit. Il existe parfois des coûts supplémentaires pour les consommateurs canadiens, comme il y en a pour un grand nombre d'autres choses. L'Office a lui-même étudié cette situation et nous avons comparé les prix de la ville de Toronto, qui est une grande région métropolitaine, un marché comparable à New York. Lorsque nous avons calculé les prix de détail sur une base moyenne annuelle, en tenant compte des différences des taux de change, parce que vous ne pouvez pas comparer dollar pour dollar, nous avons découvert que pendant une période de deux à trois ans jusqu'en 1980, les consommateurs de Toronto allaient jouir d'un avantage considérable, au point de vue de prix des œufs, en comparaison des consommateurs de New York. Cela ne veut pas dire que dans le secteur de l'offre, ce soit moins cher. Je parle des régions métropolitaines.

[Text]

margins and wholesale margins were very low in Canada because of the operation of our system.

That does not deny that what the honourable senator has said could be so. I say that that is a political decision. There is no question in my mind that if the legislators in Canada wised to change their minds about that, we would change the situation from the Canadian production point of view. That being the case, we would have much less Canadian production and more of it being supplied from the United States.

The Chairman: You mean import?

Mr. Roytenberg: On an import basis, because, over the long run, except for some operators in some limited areas of Canada, it is conceivable that American producers in the southern mid-west could produce eggs cheaper than we can in our northern climate with smaller markets. We could get cheaper eggs if we were willing to surrender the Canadian industry.

However, there is a cost to that for the Canadian public as well. In my view, the long-run cost of that in terms of providing employment or, alternatively, unemployment insurance benefits, social welfare benefits, and so forth, would not be cheaper for the Canadian consumer.

The Chairman: What would be the cost in dollars if we imported all our eggs?

Mr. Roytenberg: It would vary, Mr. Chairman. I cannot respond to that. As I said, the last study we did covered the period 1973 to 1979. Over the past few years, the agency implemented this program and it would have been cheaper in Canada, at the retail level, to buy eggs in Toronto than it would be to buy eggs in New York, but there were times when the reverse was true. So, it is not possible to respond. One can only respond for a given moment of time, for a given product, and for a given location. To me, it is conceivable that, taking the long run, it might make a difference of 15 cents a dozen, if I were to generalize.

Senator Thompson: I take it you have answered us to a degree, but you might want to add to your answer. I am interested in the 10 years prior to the establishment of CEMA. What was the climate which justified the inception of CEMA?

Mr. Roytenberg: I think I would rather have Mr. Crossman respond to that because he lived through it.

Mr. Crossman: Mr. Chairman, honourable senators, I could certainly respond to it forcefully, but I would not want to. I might remind you that I was producing eggs at that time. If we had been receiving a reasonable profit—that is, breaking even and getting a price for our product that would equal our cost of production—we probably would not have needed the Canadian Egg Marketing Agency and we probably would not have required provincial egg marketing boards.

[Traduction]

À ce moment-là, les différences de prix qui existent entre la vente au détail et la vente en gros étaient très élevées. D'après le fonctionnement de notre système, ces marges sont très faibles au Canada.

Cela ne signifie pas que ce que l'honorable sénateur a dit n'est pas vrai. Mais, à mon avis, c'est là une décision politique. Je suis persuadé que si les législateurs canadiens désiraient changer d'idée à ce sujet, nous changerions la situation du point de vue de la production canadienne. Celle-ci serait ainsi beaucoup plus faible et nous devrions faire appel dans une plus grande mesure à la production américaine.

Le président: Vous voulez dire qu'on importerait?

M. Roytenberg: On importerait parce qu'à la longue, sauf pour quelques exploitants de certaines régions limitées du Canada, il est possible que les producteurs américains du sud du Midwest puissent produire des œufs de façon plus économique que nous dans notre climat nordique où nous avons de plus petits marchés. Nous pourrions obtenir des œufs meilleur marché si nous étions prêts à abandonner l'industrie canadienne.

Toutefois, le public canadien paierait aussi cette décision. Selon moi, le coût à long terme d'une telle décision au point de vue main-d'œuvre ou bien au point de vue prestations d'assurance-chômage, prestations de bien-être social, etc., ne serait pas plus économique pour le consommateur canadien.

Le président: En dollars, combien cela nous coûterait-il d'importer tous nos œufs?

M. Roytenberg: Cela varierait, monsieur le président. Je ne peux pas vous répondre. Comme je l'ai dit, la dernière étude que nous avons effectuée portait sur la période allant de 1973 à 1979. Les dernières années, l'Office a mis au point ce programme et il aurait été plus économique au Canada, au niveau du détail, d'acheter des œufs à Toronto plutôt qu'à New York, mais il y a eu des périodes où le contraire était vrai. Il n'est donc pas possible de répondre à cette question. On ne peut le faire que pour une période donnée, pour un produit donné et pour un lieu donné. Personnellement, je crois qu'à long terme, il est possible qu'on arrive à une différence de 15 cents la douzaine, pour parler de façon générale.

Le sénateur Thompson: Vous nous avez répondu dans une certaine mesure, mais il est possible que vous désiriez ajouter autre chose. Je m'intéresse aux dix années qui ont précédé la création de l'OCCO. Quelles étaient les circonstances qui ont justifié la création de cet organisme?

M. Roytenberg: Je crois que je préférerais que M. Crossman réponde à cette question parce qu'il en a été témoin.

M. Crossman: Monsieur le président, honorables sénateurs, je pourrais certainement répondre à cette question en termes énergiques, mais je n'y tiens pas. J'aimerais vous rappeler que j'étais producteur d'œufs à l'époque. Si nous avions réalisé un profit raisonnable, c'est-à-dire, si nous avions atteint le seuil de la rentabilité et que nous soyons rentrés dans nos frais, nous n'aurions probablement pas eu besoin de l'Office canadien de commercialisation des œufs et nous n'aurions probablement pas eu besoin non plus de mettre sur pied des offices provinciaux de commercialisation des œufs.

[Text]

I can distinctly recall losing a good deal of money personally during that period of time, to the extent that I had to run mortgages on property which really had nothing to do with egg production facilities at all. However, I had to do that to produce eggs. You could say I should not have done that, and you probably would be right, but I persisted. I did that. I did that because I felt—and I still feel—that I had an obligation as a food producer in Canada to supply my brothers and sisters and the consuming public in Canada with good, wholesome food. I also believed that just because I lived in Canada there was no reason why I should not produce eggs, but in doing that I should be able to realize a living. In the 10 years previous to the establishment of the agency—even up to 1975, Mr. Chairman—there was no way that an egg producer in western Canada could make a living.

Senator Thompson: What changes have taken place in the production sector since the establishment of CEMA?

Mr. Crossman: We have to be honest, we do have less producers.

I would just be guessing. So you can take it as just that, Mr. Chairman: a guess. I would suspect that the average-size producer prior to 1975, if we can use that date, was probably about 3,000 birds under production on each facility—there were some larger, but that might be the average; whereas today I think you could say it would probably be closer to 9,000 or 10,000.

There is consolidation going on in the industry, and I think it will continue to go on—probably less swiftly than it would without the Canadian Egg Marketing Agency. I feel certain that in my home province of Saskatchewan, if we did not have a Saskatchewan egg marketing board and, in turn, a Canadian Egg Marketing Agency, instead of the 112 registered producers—that is, the producers with more than 300 birds—that we do have today, we would probably have five or six.

Senator Thompson: When you started CEMA, what was the input by producers in connection with initiating this?

Mr. Crossman: We did it.

Senator Thompson: But did you have a vote on it?

Mr. Crossman: We had a vote at each provincial level, sir, to establish a provincial egg marketing board by the producers. In Saskatchewan there were over 300 of them. In some provinces it was all of the producers. In other provinces the number varied according to the size they could start at. Then you had to register and then you voted. With the exception of Newfoundland, which I do not think had a provincial board much before CEMA, all the provinces, I understand, had producer egg marketing boards, and in each case part of the constitution of the board stipulated that they should work towards a national marketing scheme. So we did that in

[Traduction]

Je me rappelle clairement avoir personnellement perdu beaucoup d'argent pendant cette période; j'ai même dû prendre des hypothèques sur des biens qui n'avaient rien à faire avec la production des œufs. Pourtant, c'est ce que j'ai été obligé de faire afin de continuer à produire des œufs. Vous direz que je n'aurais pas dû faire cela, et vous aurez probablement raison, mais je me suis obstiné. Je l'ai fait parce que je croyais, et je le crois toujours, que j'avais un devoir, en tant que producteur de denrées alimentaires au Canada, de fournir à mes concitoyens, au consommateur canadien des produits sains et bons. Je croyais également que tout simplement parce que je vivais au Canada, il n'y avait aucune raison pour que je ne produise pas d'œufs, mais ce faisant, je devrais être capable de gagner ma vie. Pendant les dix années qui ont précédé la création de l'Office—même jusqu'en 1975, monsieur le président—il était impossible pour un producteur d'œufs dans l'Ouest canadien de gagner sa vie.

Le sénateur Thompson: Quels sont les changements qui se sont produits dans le secteur de la production des œufs depuis la création de l'OCCO?

M. Crossman: Nous devons avouer que nous avons moins de producteurs.

Je ne pourrais que deviner les autres conséquences. Vous devez donc tenir compte de ce facteur, monsieur le président. Je suppose que le producteur moyen, avant 1975, si je peux prendre cette date, avait probablement 3,000 poules pondeuses par installation—il y avait de plus gros producteurs, mais c'était probablement là la moyenne; alors qu'aujourd'hui, je crois que chaque producteur a environ de 9,000 à 10,000 poules.

Il y a également une certaine tendance au regroupement des entreprises, tendance qui devrait se maintenir tout en étant probablement moins forte que si l'Office canadien de commercialisation des œufs n'existait pas. Je suis persuadé que si nous n'avions pas un office de commercialisation des œufs en Saskatchewan, et, par le même fait, un office canadien de commercialisation des œufs, au lieu d'avoir 112 producteurs inscrits—c'est-à-dire des producteurs qui ont plus de 300 poules—comme nous comptons aujourd'hui, nous n'en aurions que cinq ou six.

Le sénateur Thompson: Dans quelle mesure les producteurs d'œufs ont-ils participé à la création de l'OCCO?

M. Crossman: C'est nous qui l'avons créé.

Le sénateur Thompson: Mais avez-vous voté sur la création de l'Office?

M. Crossman: Nous, les producteurs, avons voté dans chaque province, monsieur le sénateur pour la création d'un office provincial de commercialisation des œufs. En Saskatchewan, il y en avait plus de 300. Dans certaines provinces, tous les producteurs ont voté. Dans d'autres, le nombre de ceux qui se sont prononcés variait selon la grosseur de l'exploitation admissible. Il suffisait alors de s'inscrire et de voter. À l'exception de Terre-Neuve, où je ne crois pas qu'il y ait eu d'office provincial avant la création de l'OCCO, toutes les provinces, si je ne me trompe pas, avaient des offices de commercialisation des œufs pour les producteurs, et dans chaque cas, une section

[Text]

consort, and when the plan came into being it was part of the regulations of the plan that each provincial board would nominate one of its members, or whomever it chose, to be the Canadian Egg Marketing Agency director representing that province.

Senator Thompson: But you are saying that the producers in each province held a vote and the results were that they all wanted CEMA. It was not through their marketing boards, but it was the producers themselves in each province who held a vote am I correct in that?

Mr. Crossman: They held a vote to establish the provincial marketing board.

Senator Thompson: But to establish CEMA?

Mr. Crossman: Part of the organization of that provincial board—part of it—was to organize a national group charged with the responsibility of going and organizing a national board.

Senator Thompson: Did all of the provinces joint at once?

Mr. Crossman: Yes.

Senator Thompson: What would happen to CEMA, if a province opted out?

Mr. Crossman: I think it would depend on the province.

Senator Thompson: Is it possible that a province could opt out?

Mr. Crossman: Oh, yes. We have rules and regulations and so forth on how a province would opt out. If Newfoundland opted out, for instance, I don't suppose a lot would happen. That is pure conjecture, though. I wouldn't really know. But the Canadian Chicken Marketing Agency has a plan, and I understand there are one or two provinces not involved in it, so I guess you can operate without one province.

Senator Thompson: In your terms you think CEMA has accomplished quite a bit for the producer, the retailer and the consumer?

Mr. Crossman: I think so, sir. We have helped the producer stay in business, and in doing that we have guaranteed the consumer a steady supply of eggs at what we say is a reasonable price, and it is a good quality product. Incidentally, we attempt in a real sense always to improve the quality of that product.

Mr. Roytenberg: Mr. Chairman, I would like to comment on that statement. There are, of course, differences of opinion regarding this kind of institution. Traditionally, the intermediary functions have not looked on this kind of institution favourably. You will understand that when a perishable product is brought to market the producer is completely vulnerable. If the intermediary asks for concessions, the producer of a

[Traduction]

des règlements de l'office stipulait qu'il devait chercher à établir un plan national de commercialisation. Ainsi, nous nous sommes accordés pour réaliser ce projet et, lorsque le plan a été créé, les règlements précisaient que chaque office provincial devait nommer un représentant au sein du conseil d'administration de l'Office canadien de commercialisation des œufs.

Le sénateur Thompson: Mais vous dites que les producteurs de chaque province ont voté et que les résultats ont révélé qu'ils désiraient tous la création de l'OCCO. Ce n'était pas par l'entremise de leur office de commercialisation que l'OCCO a été créé; ce sont bien les producteurs eux-mêmes dans chaque province qui ont voté, c'est bien cela?

M. Crossman: Ils ont voté pour la création d'un office provincial de commercialisation.

Le sénateur Thompson: Mais ont-ils voté pour la création de l'OCCO?

M. Crossman: Certains membres de cet office provincial—certains membres—devaient former un groupe national chargé de créer un office national.

Le sénateur Thompson: Est-ce que toutes les provinces sont devenues membres d'un seul coup?

M. Crossman: Oui.

Le sénateur Thompson: Qu'arriverait-il de l'OCCO si une province choisissait de se retirer?

M. Crossman: Je crois que cela dépendrait de la province.

Le sénateur Thompson: Est-il possible qu'une province décide de se retirer?

M. Crossman: Oh oui! Nous avons dans nos statuts et règlements des dispositions sur la marche à suivre par une province qui désire se retirer. Si Terre-Neuve se retirait, par exemple, je ne crois pas que cela changerait beaucoup de choses. Mais ce n'est qu'une conjecture. Je ne sais pas vraiment ce qui arriverait. Mais l'Office canadien de commercialisation du poulet a établi un plan auquel une ou deux provinces ont décidé de ne pas participer; je suppose donc que l'office pourrait fonctionner sans une des provinces.

Le sénateur Thompson: Vous pensez donc que l'OCCO a fait bien des choses pour le producteur, le détaillant et le consommateur?

M. Crossman: Oui, monsieur. Nous avons aidé le producteur à continuer à faire des affaires nous avons ainsi assuré aux consommateurs un approvisionnement régulier en œufs à un prix que nous jugeons raisonnable, et il s'agit d'un produit de bonne qualité. Par ailleurs, nous essayons toujours d'améliorer la qualité de ce produit.

M. Roytenberg: Monsieur le président, j'aimerais faire quelques commentaires sur ce que M. Crossman vient de dire. Il existe évidemment des divergences d'opinions concernant ce genre d'institution. Traditionnellement, les intermédiaires n'aiment pas tellement ce genre d'institution. Vous comprendrez que lorsqu'un produit périssable est amené au marché, le producteur est complètement vulnérable. Si l'intermédiaire

[Text]

perishable product does not have much choice but to accede to that request in the short run.

The nature of the egg and its character in the shopping basket provides for the consumer instant recognition of the product. As a result, it is one of the most highly advertised products in the shopping basket. Traditionally, these discounts to the consumer essentially have been paid for by the producer because he could not risk refusing the requests of the of the intermediaries. With the present system, any promotional efforts of this kind are paid for by the intermediaries. This does not always make them too happy.

Senator Anderson: Mr. Chairman, most of my questions have been answered already; but someone did say he thought the price had gone up after the boards were formed. I would think the chief reason for that would be what you might call "distress eggs".

Mr. Crossman: Undoubtedly, they did go up. We do not dispute that at all. If they had not, we would not be here and organized.

Mr. Roytenberg: The point is that these institutions usually come into being in a distress period. People forget that the pricing situation is a cycle, and that there are high periods of pricing as well as low periods. By using a cost-of-production system effectively over time, the prices which are in existence should equal the long-run average costs of producing eggs in Canada.

When I said that there could be a lower price on an import basis, I was referring to the difference in scale between the Canadian industry and that of our southern neighbours. The average size of operation we have heard is roughly 10,000 birds. We do not use that size to determine our costs. We use "10 to 20". Be that as it may, the average size operation in the United States is somewhere in the neighbourhood of 300,000 birds. There is a large difference in scale.

The Chairman: You say the average there is 300,000?

Mr. Roytenberg: Yes, 300,000 per operation. In addition, the producers in Canada are subject to all of the costs related to the Canadian tariff system, which some people estimate creates costs in the neighbourhood of 30 per cent for manufactured goods. This would raise the input cost to the Canadian producer to that degree.

We are told that our labour costs are somewhere in the neighbourhood of 20 per cent higher than our American neighbours', and those input costs, taken together with the minimum wage rates by province—and the minimum wage rate is higher in Canada than it is in the United States—would also raise input costs.

It would seem unrealistic, then, to say to the Canadian producer, "We want to ignore all these factors in our economic system that force on you higher costs, and we want to compare your ability to produce at costs similar to people in another economic system."

[Traduction]

demande des réductions, le producteur d'un produit périssable n'a pas tellement le choix et doit accepter assez rapidement.

La nature de l'œuf et son emballage permet au consommateur de reconnaître immédiatement le produit. Ainsi, c'est un des produits du panier à provisions qui reçoit la plus forte publicité. Ces rabais offerts au consommateur ont traditionnellement été payés par le producteur parce qu'il ne pouvait risquer de refuser les demandes des intermédiaires. Dans le présent système, tous les efforts de promotion des ventes de ce genre sont payés par les intermédiaires. Ils n'en sont pas toujours très heureux.

Le sénateur Anderson: Monsieur le président, j'ai déjà reçu des réponses à la plupart de mes questions; mais un des témoins a bien dit qu'il croyait que le prix des œufs avait monté après la création des offices. Je crois que cette augmentation est principalement due à ce qu'on pourrait appeler «la période de détresse».

M. Crossman: Les prix ont certainement monté. Nous ne le nions nullement. Sinon, nous ne serions pas ici et nous ne serions pas organisé.

M. Roytenberg: Ces institutions sont généralement créées pendant une période de détresse. Les gens oublient que la fixation des prix est un cycle, et qu'il y a des hauts et des bas à cet égard. Grâce à l'utilisation d'un système de coût de production sur une longue période, les prix actuels devraient correspondre au coût moyen de production des œufs au Canada à long terme.

Lorsque j'ai dit que le prix des œufs serait moins élevé si on les importait, je pensais à la différence d'échelle entre l'industrie canadienne et l'industrie américaine. La taille moyenne des exploitations dont nous avons parlé est d'environ 10 000 volatiles. Nous ne nous servons pas de ce facteur pour déterminer nos coûts. Nous employons la formule «10 pour 20». Quoi qu'il en soit, l'exploitation moyenne aux États-Unis compte environ 300 000 poules. Il y a une très grosse différence d'échelle entre les deux pays.

Le président: Vous dites que l'exploitation moyenne aux États-Unis compte 300 000 poules?

M. Roytenberg: Oui, 300 000 par exploitation. De plus, les producteurs canadiens sont assujettis à tous les frais entraînés par l'application du système tarifaire canadien et qui, selon certains, sont de l'ordre de 30 p. 100 pour les produits manufacturés. Cela fait monter d'autant les frais de production.

On nous dit que nos frais de main-d'œuvre sont plus élevés d'environ 20 p. 100 que ceux de nos voisins américains, et les frais de production s'ajoutant au salaire minimum de chaque province—et le taux en est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis—contribueraient également à faire monter les coûts.

Il semblerait donc peu réaliste de dire aux producteurs canadiens: «Nous voulons ignorer tous ces facteurs qui interviennent dans notre système économique et qui vous forcent à faire monter les prix, et nous voulons comparer votre aptitude à produire à des coûts semblables avec ceux de producteurs vivant dans un autre système économique».

[Text]

That seems to be an unfair request to make to your Canadian producer.

Senator Fournier: Did you say the labour costs in American are much cheaper than on the Canadian side?

Mr. Roytenberg: I have read reports of studies—I have not made a study myself—which place the difference in labour costs in Canada, per unit of output, at 20 per cent higher than in the U.S. Part of this is now being compensated by differences in the exchange rate. That relates to shipping abroad, but it does not change the reality in Canada.

The Chairman: Is Canada self-sufficient in eggs now? Do we export and import eggs on a traditional basis?

Mr. Roytenberg: We are roughly self-sufficient in eggs. Our import quota amounts to between 2 per cent and 4 per cent of Canadian production.

The Chairman: That is imports.

Mr. Roytenberg: Imports, including products, and we export approximately 2 per cent of Canadian production; so we are roughly in balance.

The Chairman: Has it always been that way? What was it like before 1975?

Mr. Roytenberg: It was roughly in balance, give or take 1 per cent or 2 per cent, because the price in Canada changed to ensure that the price relationships equalled, in effect, the U.S. market plus freight.

The Chairman: What happened to consumption after the prices increased in 1975?

Mr. Roytenberg: Well, we have been facing a declining trend of consumption for the past 10 years, even when we were in the open market system. It is hard to get a relationship between price and consumption because we have had years when prices were way down and yet consumption fell, and we have had years when prices were up and yet consumption rose. The relationship seems to be a little indistinct.

We have succeeded, over the last two years, in increasing per capita consumption in spite of rising prices. The value of a dozen eggs has to be considered not in isolation but also in relation to the prices of other protein foods, other alternatives, and to the amount of promotion that the product is exposed to.

The Chairman: What is the consumption now in Canada?

Mr. Roytenberg: Approximately 19 dozen eggs per person per year.

The Chairman: And it takes one hen to do that?

Mr. Roytenberg: A hen produces approximately 20 dozen eggs per year.

[Traduction]

Il semble injuste de demander cela au producteur canadien.

Le sénateur Fournier: Avez-vous dit que les frais de main-d'œuvre aux États-Unis étaient beaucoup plus économiques qu'au Canada?

M. Roytenberg: J'ai lu des rapports d'études—je n'ai pas effectué d'études moi-même—qui soutiennent que les frais de main-d'œuvre au Canada, par unité de production, sont 20 p. 100 plus élevés qu'aux États-Unis. Une partie de cet écart est maintenant contrebalancé par les différences dans le taux de change. Cette différence touche l'expédition du produit à l'étranger mais cela ne change pas la situation au Canada.

Le président: Le Canada est-il autosuffisant dans le secteur des œufs maintenant? Est-ce que nous exportons et importons des œufs comme d'habitude?

M. Roytenberg: Nous sommes généralement autosuffisants dans le secteur des œufs. Notre contingent à l'importation s'élève à entre 2 et 4 p. 100 de la production canadienne.

Le président: Il s'agit des importations.

M. Roytenberg: Des importations, y compris les produits, et nous exportons environ 2 p. 100 de la production canadienne; alors tout s'équilibre.

Le président: Est-ce que ces chiffres ont toujours été les mêmes? Comment les choses étaient-elles avant 1975?

M. Roytenberg: Il existait un certain équilibre, à 1 ou 2 p. cent près, parce que le prix au Canada a changé afin d'assurer que le rapport entre les prix soit maintenu, soit le prix sur le marché américain plus le transport.

Le président: Qu'est-ce qui est arrivé à la consommation après l'augmentation des prix en 1975?

M. Roytenberg: Eh bien, la consommation est à la baisse depuis les dix dernières années. Nous avons connu ce phénomène même lorsque notre système était celui du marché ouvert. Il est difficile d'établir un rapport entre le prix et la consommation puisque nous avons eu des années où nos prix étaient très faibles et où la consommation a quand même baissé, et d'autres années où les prix étaient élevés et où la consommation a pourtant augmenté. Le rapport entre ces deux éléments semble un peu vague.

Nous avons réussi, au cours des deux dernières années, à faire augmenter la consommation par habitant malgré l'augmentation des prix. Le prix d'une douzaine d'œufs ne peut pas être étudié de façon isolée, mais bien en rapport avec les prix des autres aliments à forte teneur en protéines, les aliments qui peuvent se substituer aux yeux et également la publicité dont le produit est l'objet.

Le président: Combien consomme-t-on d'œufs au Canada aujourd'hui?

M. Roytenberg: Environ 19 douzaines d'œufs par personne par année.

Le président: Et il faut une poule pour produire ces œufs?

M. Roytenberg: Une poule produit environ 20 douzaines d'œufs par année.

[Text]

The Chairman: So it takes one hen for every Canadian.

Mr. Roytenberg: Approximately.

Senator Anderson: You would think that consumption would be going up. People are certainly better off than they were, and there is so much of this prepared food—cake and so on—with eggs in it.

Mr. Roytenberg: Apparently, the important factor has been the decline of breakfast, and the working wife and woman. As women have come to share the economic system more fully with men there has been a tendency for more meals to be eaten outside the home, and a decline in the use of eggs. It is a demographic factor rather than an economic factor, totally. The decline in egg consumption per capita is a symptom. It is something which has been happening in most of the developed countries. In the last couple of years, in both the U.S. and Canada, with very substantial advertising, we have succeeded in turning that around.

The Chairman: So consumption has increased.

Mr. Roytenberg: In the last couple of years.

The Chairman: What was it like in 1971?

Mr. Roytenberg: I would have to guess, Mr. Chairman. My recollection is that it would have been close to 20 dozen. I am told it is a different figure. Do you want to comment, Mr. Crossman?

Mr. Crossman: It is very difficult to know, Mr. Chairman and honourable senators. There were studies being done by Agriculture Canada and Statistics Canada, and various individuals, but we did not seem to have as many reporting agencies at that time as we have now in Canada.

It is my recollection that in the period 1950 through 1970, a 20-year period, we had a declining per capita consumption of eggs, which probably hit a low in 1976, 1977, of something like almost 17 dozen per year per capita. In 1971 it was probably somewhere between 17 and 20 dozen; but in the 1960s, early, I think we were somewhere around 20, or 20-plus dozen. It steadily declined until we reached the stage, two or three years ago, when the Canadian Egg Marketing Agency, wisely, I believe, decided to start advertising on an extensive scale in order to reverse this downward trend—because it had not really stopped. I think we got down, Mr. Roytenberg, to around 17 to 18 dozen. We have now increased it back up to somewhere, today, where we think it is about 19 dozen.

We look at statistics from other countries, also, who say that they have got consumption way past 20 dozen, even up to 30 dozen per year.

Senator Thompson: Can you operate a national board effectively without production control?

Mr. Crossman: No.

[Traduction]

Le président: Il faut donc une poule par Canadien.

M. Roytenberg: Oui, environ.

Le sénateur Anderson: On croirait que la consommation augmenterait. Les Canadiens ont certainement plus d'argent qu'avant, et il existe tellement d'aliments préparés, comme les gâteaux, dont les ingrédients comprennent des œufs.

M. Roytenberg: Apparemment, le facteur important a été la baisse du nombre de personnes qui prennent le petit déjeuner, et l'arrivée de la femme et de l'épouse sur le marché du travail. Depuis que les femmes participent à la vie économique de façon plus égale avec les hommes, un moins grand nombre de repas sont pris à la maison, et cela a entraîné une baisse de la consommation d'œufs. Il s'agit surtout d'un facteur démographique plutôt qu'économique. La baisse dans la consommation d'œufs par personne est un symptôme commun à la plupart des pays développés. Au cours des deux dernières années, aux États-Unis et au Canada, nous avons réussi à renverser la tendance grâce à une importante campagne publicitaire.

Le président: La consommation d'œufs a donc augmenté.

M. Roytenberg: Au cours des deux dernières années.

Le président: Qu'elle était la situation en 1971?

M. Roytenberg: Si ma mémoire est fidèle, monsieur le président, la consommation était de près de 20 douzaines. On me dit que ce n'est pas exact. Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Crossman?

M. Crossman: Il est très difficile de connaître la consommation à cette époque, monsieur le président et honorables sénateurs. Des études ont été effectuées par Agriculture Canada et Statistique Canada et divers particuliers, mais il n'existait pas à cette époque autant d'organismes qui devaient faire rapport qu'il en existe aujourd'hui.

Je crois me rappeler qu'entre 1950 et 1970, ce qui fait une vingtaine d'années, la consommation d'œufs par habitant avait baissé; la pire période a probablement été 1976-1977, la consommation étant d'environ 17 douzaines d'œufs par année par habitant. En 1971, la consommation s'établissait probablement entre 17 et 20 douzaines; mais au début des années 60 je crois que la consommation était d'environ 20 douzaines ou plus. La consommation a baissé régulièrement jusqu'à ce qu'elle atteigne il y a deux ou trois ans, le niveau qui a poussé l'office canadien de commercialisation des œufs à entreprendre une campagne publicitaire importante afin de renverser cette tendance—qui n'avait pas vraiment arrêté; c'était là, selon moi, une sage décision. Je crois, monsieur Roytenberg, que la consommation était tombée à 17 ou 18 douzaines. Nous avons maintenant réussi à faire monter la consommation à environ 19 douzaines.

Nous étudions également les statistiques d'autres pays qui ont une consommation de beaucoup plus de 20 douzaines, même jusqu'à 30 douzaines par année.

Le sénateur Thompson: Un office national peut-il être efficace s'il n'y a pas un contrôle de la production?

M. Crossman: Non.

[Text]

Senator Thompson: You have to have production control.

Mr. Crossman: Yes; otherwise, I feel sure we would get snowed under.

Mr. Roytenberg: The point is, what is the objective of the national board? If the purpose of the national board is to hold public meetings and seminars, you do not need any kind of controls. If you want to have a national board to encourage demand for production through an advertising program, you do not need production controls. If you want to have a national board to encourage exports, and to levy producers for that purpose, you do not need controls. It depends on what your objectives are.

Mr. Chairman, I would like to make a general comment which does not necessarily have anything to do with the egg business, but which relates to the activity this committee is engaged in with regard to the beef industry. Really, it could be generalized to relate to agricultural production in Canada.

We have been facing in this country—and I think the data and the statistics will bear me out—a tendency, aside from wheat production, and I guess with the exception of rapeseed, for Canadian production to become less, or, at least, less important, in the world order of things. That is because as a country, in some respects underdeveloped, as we develop other parts of our economy, and alternative uses for labour and capital present themselves, we find that the returns for these opportunities in relation to agriculture are moving resources out of agriculture, given the prospects of returns both in Canada and abroad. The returns which dictate the situation are often determined by external sources, particularly when the Canadian producers, through their product, are in contact with the world market, either through importers or through exports. We are facing on our southern flank a nation which has tremendous productive potential and tremendous scale in terms of its internal market. Given the kind of economy Canadians have chosen to have, and given the cost elements I have already discussed, that we have placed on our producers, it has become more and more difficult for producers to interest themselves in expanding the agricultural base of this country.

With the example of the open market operation to the south, most of us feel that that is the appropriate kind of economic organization we should have in our own country. However, in fact the kind of system that we have to the south of us is an exception in the world order. The number of people who deal in agricultural products on an open market system basis are a handful in the world. Most commodities are traded through government-to-government arrangement or government institution to government institution through some kind of mechanisms—I need not even talk about the eastern bloc nations; I am talking about people who are outside the eastern bloc—which very often are non-market mechanisms, and they can dictate international prices which make it very difficult for Canadians to compete in that world order.

The tendency has been that not only are we not expanding our Canadian agricultural base but over a term time we are losing our domestic market to shippers from outside of Canada. It is not so much a question of whether we will have

[Traduction]

Le sénateur Thompson: Vous devez avoir un contrôle de la production.

M. Crossman: Oui; sinon, je suis persuadé que nous serions submergés.

M. Roytenberg: Mais quel est l'objectif de l'Office national? Si l'objectif de l'Office national est de tenir des réunions publiques et des colloques, vous n'avez pas besoin de contrôle. Si vous voulez avoir un office national qui encourage la demande pour la production au moyen de publicité, vous n'avez pas besoin de contrôle de production. Si vous voulez avoir un office national qui encourage les exportations, et qui effectue des prélèvements auprès des producteurs, vous n'avez pas besoin de contrôle. Cela dépend de vos objectifs.

Monsieur le président, j'aimerais apporter une observation générale qui ne porte pas nécessairement sur l'industrie des œufs, mais qui a trait à l'examen de l'industrie du bœuf par ce Comité. En fait, on pourrait généraliser et dire qu'elle portera sur la production agricole au Canada.

Exception faite du blé et du colza également je crois, le Canada a fait face à une tendance que confirment les statistiques et selon laquelle sa production diminuerait ou serait de moins en moins importante, du moins dans un contexte mondial. Voici la raison de cette diminution: en mettant en valeur d'autres secteurs de son économie et en affectant à d'autres fins la main-d'œuvre et les capitaux, notre pays, qui est sous-développé à certains égards, se rend compte que le secteur de l'agriculture ne tire plus profit de ces avantages dans l'hypothèse où le Canada et d'autres pays en disposeraient. Ces avantages, qui dictent la situation, sont souvent déterminés par des sources extérieures, particulièrement lorsque l'on tient compte du fait que les producteurs canadiens, en vendant leurs produits, sont en contact avec le marché mondial par l'intermédiaire d'importateurs ou d'exportateurs. Notre voisin du Sud possède un potentiel productif énorme et un marché inférieur important. Étant donné le genre d'économie que les Canadiens ont choisi, et vu la question des coûts que j'ai déjà abordée et avec laquelle nos producteurs doivent composer, ces derniers peuvent de plus en plus difficilement se motiver à accroître la base de notre secteur agricole.

Devant le fonctionnement du marché libre des États-Unis, la plupart d'entre nous sont d'avis que nous devrions les imiter. Cependant, ce genre de marché constitue une exception dans le contexte mondial. Peu nombreux sont ceux qui échangent des produits agricoles sur les marchés libres dans le monde. Pour la plupart des produits, les échanges se font, soit entre gouvernements dans le cadre d'entente, soit entre des organismes gouvernementaux par l'intermédiaire de mécanismes divers. Point n'est besoin de parler des pays du bloc communiste; je parle de ceux qui font appel très souvent à des mécanismes autres que ceux du marché et qui peuvent dicter les prix internationaux, ce qui complique considérablement la tâche des Canadiens qui veulent concurrencer dans le contexte mondial.

De plus en plus, non seulement nous n'accroissons pas la base de notre secteur agricole, mais encore nous perdons notre marché intérieur au profit d'expéditeurs étrangers. L'essentiel n'est pas tellement de savoir si nous disposons d'une base

[Text]

an efficient agricultural base from which to launch efforts into the export market, but in fact whether we will retain the Canadian market for domestic producers. If we look at the situation in Canada, whether it is pork, beef, fresh fruit, vegetables, eggs or poultry, given the absence of the interference in the open market system that has been established, I think the tendency would be general that we would find that over time we would be surrendering not only our opportunity to export but also the opportunity to retain our own markets for domestic production.

It seems to me that there is a political decision to be made that has been made in the past for other commodities. The government has decided that we will produce this product or that we will not produce this product. Based on those decisions, we have been producing those products or not producing those products. Regretfully, beef production is one of those commodities. If we look at the data we will find that the most lucrative markets have already been surrendered along with the least lucrative markets. We import prime cuts and we import manufacturing beef. At the present time we occupy the middle ground, and I believe that the future holds a narrowing of that range of productive potential for the Canadian producer.

There are advocates in the beef industry for a continuing open market system, and they talk about the importance of that open market system. The fact remains that many of those people are operating their beef production units on subsidized land without the kind of advantages they have using crown lands for pasture. I wonder how it would be possible for them to consider open market operations. In a certain sense it is difficult to take seriously, when you realize that kind of thing, the kind of urging that one hears to maintain the open market system. In fact, in many ways we do not maintain an open market system because of the inputs that we make through our agricultural land policy relative to the beef industry.

It is not for me to say what that decision should be, but decisions will have to be made, and they may be that we continue in the same way. People become concerned about export markets and the importance of being able to develop a system that will permit export of products, and there is no question that if an industry is on an export basis, as the grain industry is, it is more difficult to contemplate interference in the open market system. When we realize that, in fact, in the beef industry we are hardly on an export basis, taking everything together except for certain classes of product, then you begin to wonder why some alternative is not feasible.

Senator McGrand: I may have misunderstood, but I heard one of you say that because of different eating habits and people eating more meals away from home the consumption of eggs has dropped—we are not using as many eggs—and then someone else said the consumption of eggs is on the increase. Am I right in giving those two statements?

[Traduction]

efficace nous permettant des incursions sur le marché des exportations mais plutôt de savoir si le marché canadien restera aux mains des producteurs canadiens. Si nous examinons la situation au Canada qu'il s'agisse du porc, du bœuf, des fruits, des légumes, des œufs ou de la volaille, vu l'absence d'intervention sur le marché libre qui a été créé, je pense qu'à la longue nous perdrons la possibilité d'exporter mais aussi la possibilité de conserver nos propres marchés pour la production intérieure.

Nos dirigeants politiques devraient prendre la décision qu'ils ont déjà prise pour d'autres produits. Le gouvernement a décidé que nous produirions tel produit et non pas tel autre. Nous avons observé à la lettre ces décisions. Malheureusement, le bœuf est un de ces produits. En examinant les données, nous constatons que les marchés les plus rentables comme les moins rentables ont déjà été abandonnés. Nous importons les coupes de choix et le bœuf industriel. Actuellement, notre situation est passable mais je crois qu'à l'avenir, le potentiel productif des producteurs canadiens diminuera.

Au sein de l'industrie du bœuf, certains prônent le maintien du marché libre et insistent sur son importance. Il n'en demeure pas moins qu'un bon nombre d'entre eux exploitent leurs unités de production sur des terres subventionnées sans avoir les avantages dont ils jouissaient en utilisant les terres de la Couronne. Je me demande comment ils peuvent envisager un marché libre. En un sens, il est difficile de prendre au sérieux les allégations de ceux qui demandent de conserver le marché libre. En fait, nous n'avons pas de marché libre en raison des avantages que nous procure la politique des terres agricoles dans le domaine de l'industrie du bœuf.

Il ne m'appartient pas de dire quelle décision devrait être prise; cependant, il faut en prendre une et elle pourrait très bien prévoir le maintien du statu quo. Les Canadiens s'intéressent de plus en plus aux marchés d'exportation et à l'importance de pouvoir élaborer un régime permettant d'exporter les produits; en outre, il ne fait aucun doute qu'il est plus difficile d'envisager que l'on intervienne sur le marché libre lorsqu'une industrie est fondée sur l'exportation comme c'est le cas pour l'industrie céréalière. En fait, lorsque nous réalisons que, à l'exception de certaines catégories de produits, l'industrie du bœuf prise globalement, n'est pas fondée sur les exportations, nous commençons alors à nous demander pourquoi une autre solution n'est pas possible.

Le sénateur McGrand: J'ai peut-être mal compris, mais j'ai entendu un des témoins dire que, en raison des habitudes alimentaires différentes et du plus grand nombre de personnes qui prennent leur repas à l'extérieur du foyer, la consommation d'œufs a diminué; nous n'en consommons pas autant. Par ailleurs, quelqu'un d'autre a dit que la consommation d'œufs augmentait. Ai-je bien compris?

[Text]

Mr. Roytenberg: Yes, you are right in both cases. There has been a long-range tendency to decline, which has been turned around most recently.

Senator McGrand: There is one thing I want to say about the price. Ever since I have been going to these Agriculture Committee meetings, and that is since they started, I have always heard this story that wages are higher in Canada than they are in the United States. I heard it when we were discussing mushrooms, that the production of mushrooms was cheaper in the United States because they paid less but in every labour-intensive operation we paid more in Canada. I think I heard that too about the cattle in Alberta, didn't I? Isn't that right, that right across the board we pay higher wages in Canada for those labour-intensive operations?

Mr. Crossman: Generally speaking, I think that is true.

Senator Thompson: Can I just come back to the point that Mr. Roytenberg was making about the supply and management system in referring to beef? As I listened to this CEMA approach, with the allocation of quotas, there are several questions that come to my mind. One is the comparative advantage of a particular region, from the point of view of production; the entry into the industry of new producers; the expansion of efficient producers; and the detection of inefficient producers. It seems to me that when you have this quota system across Canada, perhaps some of these questions I am raising get somewhat blurred.

Mr. Roytenberg: Mr. Chairman, all these questions are valid, and it depends on the design of your system. I believe it is possible to design systems which minimize—

Senator Thompson: Do you feel you have designed in CEMA that very inefficient producers are handicapped?

The Chairman: I think Senator Thompson's question refers to the problems we have with such an organization and can they be corrected, or are we keeping people out of producing because of quotas and that sort of thing? Is that what you wanted to know?

Senator Thompson: I will repeat these points: the comparative advantage of a particular region when you have a quota system; the entry into the industry of new producers; the expansion of an efficient producer held back by a quota; and the detection of inefficient producers.

Mr. Roytenberg: First of all, I have to tell you that I did not design the system. The frame of reference is based on the legislation enacted by our legislators, and that legislation places certain limitations on our achievement of the kinds of objectives that you are talking about. That does not mean that you cannot design legislation to permit that kind of adjustment mechanism.

[Traduction]

M. Roytenberg: Oui, vous avez bien compris dans les deux cas. Il y a eu une tendance à la diminution à long terme, qui s'est inversée récemment.

Le sénateur McGrand: J'aimerais apporter une précision concernant les prix. Depuis que j'assiste aux réunions du Comité de l'agriculture, soit depuis le tout début, j'ai toujours entendu la même rengaine: les salaires sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Je l'ai entendue lorsque nous étudions la question des champignons: la production de champignons coûtait moins cher aux États-Unis parce que les salaires étaient moins élevés; pour chaque installation nécessitant beaucoup de main-d'œuvre, les salaires semblent plus élevés au Canada. Je pense que j'ai entendu la même rengaine pour l'élevage du bovin en Alberta, n'est-ce pas? N'est-il pas vrai que les salaires sont plus élevés au Canada en ce qui concerne les activités nécessitant beaucoup de main-d'œuvre?

M. Crossman: En règle générale, je pense que c'est vrai.

Le sénateur Thompson: Puis-je revenir aux propos de M. Roytenberg au sujet du système d'approvisionnement et d'administration pour le bœuf? En écoutant la solution proposée par l'OCCO, plusieurs questions me sont venues à l'esprit en ce qui concerne la répartition des contingents. Premièrement, il y a la question de l'avantage relatif d'une région donnée sur le plan de la production, l'arrivée de nouveaux producteurs, l'expansion des activités des producteurs rentables et de la découverte des producteurs non rentables. Il me semble que le fait d'avoir un contingentement pour l'ensemble du Canada embrouille quelque peu certaines des questions que je viens de soulever.

M. Roytenberg: Monsieur le président, ces questions sont toutes valables, le tout étant fonction de la conception du système de contingentement. Selon moi, il est possible de concevoir des systèmes qui minimisent...

Le sénateur Thompson: Concernant l'OCCO, croyez-vous que vous avez prévu des désavantages pour les producteurs d'une inefficacité notoire?

Le président: Je crois que la question du sénateur Thompson porte sur les problèmes que nous cause ce genre d'organisme et sur les solutions pour les résoudre; interdisons-nous à certains de produire en raison des contingents ou d'un autre genre de mécanisme; est-ce que vous vouliez savoir?

Le sénateur Thompson: Je répéterai ce que j'ai dit: l'avantage relatif d'une région donnée dans le cadre du régime de contingentement, l'arrivée de nouveaux producteurs, l'expansion des activités d'un producteur efficace dont le progrès est entravé par un contingent et la découverte de producteurs incompetents.

M. Roytenberg: En premier lieu, je dois vous dire que ce n'est pas moi qui ai conçu ce régime. Il est fondé sur les dispositions prises par nos législateurs; cette loi nous impose certaines restrictions quant aux objectifs dont vous parlez, ce qui ne signifie pas que vous ne puissiez pas adopter une loi prévoyant ce genre de mécanisme de rajustement.

[Text]

Senator Thompson: Do you think that the CEMA legislation permits this?

Mr. Roytenberg: I believe that in some cases the current legislation is an obstacle.

Senator Thompson: Could you be specific?

Mr. Roytenberg: There are elements in the program which permit the encouragement of efficiency. First of all, let me say that the existing market shares reflect the comparative advantage that was developed in the open market system. That share arrangement came from a time when the open market system was in existence. To the degree that that reflects comparative advantage, that is what we have in the current arrangement.

The Chairman: Do you mean that traditional producers were looked after under this arrangement?

Mr. Roytenberg: What I mean is that if Alberta got 8 per cent of production it was because in an open market situation 8 per cent of the production came from Alberta. That reflects the comparative advantage situation relative to their demand and their ability to—

Senator Thompson: Excuse me for interrupting, but assuming there was a technological change and the waste became useful, what would the situation be?

Mr. Roytenberg: How you design your ability to adjust depends on the legislation. That does not mean you cannot design it in that way. Our situation has been that we have not reached 100 per cent, because of increasing productivity of egg producers, to enable us to begin to adjust the shares. If we had reached that point a year after a formal application, then we would readjust the legislation to meet that. So, there is no need for that to happen.

In fact, one of the first things we did in 1975 was shift the basis for a quota allocation from an egg basis to a hen basis. This permitted the encouragement on the part of producers to seek the greatest efficiency in their operation. The egg basis was less likely to do that. The result has been, in fact, that efficiencies have advanced so rapidly—and the consumer shares in those updates—that we have not reached 100 per cent. The growth in the market has been handled by increasing productivity.

The Chairman: Was that better management, plus better birds, or a combination of both?

Mr. Roytenberg: A combination of both. It was better feeds, better medication, elimination of disease, and so forth. It was a decision made by our board, on my recommendation, in order that the program could have within it the elements of permitting efficiency to work and therefore, permitting the market and the consumer—the customer—to share in the benefits of that.

As I said, comparative advantage can be reflected based on growth in the market. Efficiencies can be reflected if you design the system correctly.

[Traduction]

Le sénateur Thompson: Selon vous, la loi portant sur l'établissement de l'OCOC prévoit-elle ce genre de mécanisme?

M. Roytenberg: D'après moi, la loi actuelle constitue un obstacle dans certains cas.

Le sénateur Thompson: Pourriez-vous préciser?

M. Roytenberg: Certains éléments du programme encouragent la rentabilité. En premier lieu, permettez-moi de vous dire que la répartition actuelle du marché traduit l'avantage relatif qui a été obtenu grâce au marché libre. Cette méthode de répartition a été adoptée lorsque le régime de marché libre existait. La répartition actuelle entraîne un avantage relatif.

Le président: Voulez-vous dire que les producteurs étaient surveillés avec l'application de ce régime?

M. Roytenberg: Voici ce que je veux dire: si l'Alberta obtenait 8% de la production, c'était parce que ce pourcentage de la production provenait de cette province avec le marché libre. Cet exemple traduit la situation avantageuse par rapport à sa demande et à sa possibilité de...

Le sénateur Thompson: Je m'excuse de vous interrompre, mais supposons que survienne un changement technologique que et que l'excédent puisse servir, quelle serait la situation?

M. Roytenberg: La façon dont vous élaborez vos moyens de rajustement est fondée sur la loi, ce qui ne signifie pas que vous ne pouvez pas l'inclure de cette façon. En ce qui nous concerne, en raison de la productivité accrue des producteurs d'œufs, nous n'avons pas pu atteindre 100%, ce qui nous aurait permis de commencer à rajuster les contingents. Si nous avions atteint ce pourcentage une année après la mise en application du système, nous aurions alors modifié la loi. Par conséquent, il n'est pas nécessaire que cette situation se produise.

En fait, une des premières mesures que nous avons prises en 1975 a été de modifier la référence concernant la répartition des contingents en nous fondant sur les poules au lieu des œufs comme produit de référence. Ainsi les producteurs ont été incités à essayer de rentabiliser le plus possible leurs activités, ce qui était moins susceptible de survenir lorsque le produit de référence était l'œuf. En fait, l'efficacité a été atteinte si rapidement, et il ne faut pas oublier les avantages des consommateurs dans cette situation, que nous n'avons pas pu atteindre 100%. La croissance du marché était imputable à la productivité accrue.

Le président: La cause était-elle une meilleure gestion, de meilleures volailles ou encore les deux.

M. Roytenberg: C'était les deux. Les aliments de la volaille étaient meilleurs, les médicaments étaient meilleurs et les maladies étaient enrayerées, etc. Cette décision avait été prise sur ma recommandation par notre Office afin que le programme puisse prévoir des moyens favorisant l'efficacité des installations et par conséquent permettant au marché et au consommateur de tirer également profit de cette situation.

Comme je l'ai mentionné, la croissance du marché peut entraîner un avantage relatif. Conçu de façon appropriée, le système peut engendrer l'efficacité.

[Text]

Whenever you use an average cost, you always have people who have costs below that, as well as people who have costs above that. That is true in any market situation. When there is a shortage of a product and prices rise to an unforeseen level, many producers in the system functioning during that period are being isolated from being driven out because there is a shortage in the marketplace. On the other hand, when the price falls, these people are driven out. So, there is an adjustment mechanism, but during some periods the average cost situation does the same thing on a more moderate basis. Those people who cannot meet average costs over time will relinquish their quotas to those people who generate sufficient returns out of their cost profile. They will want to buy the quotas of the others.

The Chairman: Assuming there are 9,000 to 10,000 birds to each producer, how many birds produce 18 dozen eggs, 22 dozen eggs or 23 dozen eggs? Is there quite a variation in efficiency in that respect? Have you made any studies of this?

Mr. Roytenberg: There is a substantial variation in that respect.

The Chairman: What is the significance of that? I am thinking of a particular hen eating a quarter of a pound of feed a day and drinking so much water. Different hens do different things with a quarter of a pound of feed: one might give 23 dozen eggs; another might give 17 dozen eggs. Some of that is management, I realize, but could you give me some figures on that?

Mr. Roytenberg: I can only throw out a figure based on my recollection of some of the results. Costs can vary between 5 and 10 cents per dozen between producers, quite easily, based on particular location, proximity to market, management, bird health, and so forth. Bird health is a function of management.

The Chairman: How many people in Canada are getting out of the egg business and how many people want to get into it?

Mr. Roytenberg: When I started with the agency in 1975 I was told that we had approximately 4,500 producers.

The Chairman: In Canada?

Mr. Roytenberg: In Canada. They were producers with commercial flocks—that is, producers with flocks of over 500 birds. When we actually counted them, I think we found about 3,600. They tell me now that we are down to about 2,900.

Senator Bielish: Can someone going into the business buy someone else's quota?

Mr. Roytenberg: Usually the quota reverts to the provincial board and is reallocated, unless the producer is producing between 250 and 500 birds. If that were the case, they would not be regulated.

The Chairman: So the quota reverts to the board in most provinces; it cannot be purchased?

Senator Bielish: I am thinking in terms of dairy cows. A cow can be auctioned off and the quota would go with the cow.

[Traduction]

Lorsqu'il y a un coût moyen, il y a des coûts qui seront toujours supérieurs à cette moyenne et d'autres qui seront leur inférieurs, ce qui vaut pour toute situation au sein du marché. S'il y a pénurie d'un produit et si les prix augmentent comme jamais auparavant, bon nombre de producteurs assujettis au régime appliqué au cours de cette période sont à l'abri parce qu'il y a pénurie sur le marché. Par contre, lorsque les prix diminuent, les producteurs cessent leurs activités. Par conséquent, il faut un mécanisme de rajustement, mais au cours de certaines périodes, les coûts moyens ont la même incidence d'une façon plus modérée. Ceux qui ne peuvent payer les coûts moyens céderont leurs contingents à ceux qui ont suffisamment de bénéfices. Ils voudront acheter d'autres contingents.

Le président: Supposons que le contingent se situe entre 9,000 et 10,000 volailles pour chaque producteur, combien faut-il de volailles pour obtenir 18, 22 ou 23 douzaines d'œufs? À cet égard, existe-t-il des écarts de rendement assez prononcés? Avez-vous effectué des études sur cette question?

M. Roytenberg: Les écarts sont considérables.

Le président: De combien est cet écart? Je pense à des poules qui mangeraient un quart de livre de provende par jour et qui boiraient tant d'eau, les résultats seraient différents selon les cas: une poule pourrait donner 23 douzaines d'œufs tandis qu'une autre n'en donnerait que 17. Je suppose que c'est une question de gestion, mais pourriez-vous me donner des chiffres à cet égard?

M. Roytenberg: En me fondant sur ce dont je me souviens, je ne peux que vous donner un chiffre. Pour les producteurs, les coûts varient entre 5c. et 10c. la douzaine selon l'emplacement, la proximité du marché, la gestion, l'hygiène de la volaille, etc. L'hygiène de la volaille intervient dans la gestion.

Le président: Combien de Canadiens quittent l'industrie des œufs et combien désirent y rentrer?

M. Roytenberg: À mes débuts au sein de l'Office en 1975, on m'a dit que nous comptions environ 4 500 producteurs.

Le président: Au Canada?

M. Roytenberg: Au Canada. Ces producteurs avaient plus de 500 volailles. Nous les avons réellement comptés et nous avons trouvé qu'il y en avait 3 600. On nous dit maintenant qu'il n'y en plus que 2 900 environ.

Le sénateur Bielish: Un nouveau producteur peut-il acheter le contingent d'un producteur établi?

M. Roytenberg: Habituellement, le contingent est rétrocédé à l'Office provincial qui le réaffecte, sauf si le producteur possède entre 250 et 500 volailles. En ce cas, il n'est pas assujéti aux différents règlements.

Le président: Par conséquent, le contingent est rétrocédé à l'Office pour la plupart des provinces; on ne peut pas l'acheter?

Le sénateur Bielish: Je songeais à l'exemple des vaches laitières. Une vache peut être vendue aux enchères avec le contingent correspondant.

[Text]

Mr. Roytenberg: That is, generally speaking, the practice, but generally it is done through the board.

Senator Thompson: Can a farmer sell his quota?

Mr. Roytenberg: It varies from province to province.

The Chairman: In Ontario you can sell, but in Alberta you cannot sell without selling the whole thing.

Mr. Roytenberg: In Quebec you can sell it. In Ontario and Quebec you can rent it. That is a matter of provincial jurisdiction.

The Chairman: You mentioned 4,500 producers, 3,600 producers, and 2,900. How many people want to be producers now who cannot be producers?

Mr. Roytenberg: The only data that would be available on that would be some information held by a provincial board.

The Chairman: You would not have that?

Mr. Roytenberg: No.

Senator Thompson: What is behind that question is the fact that people who want to go into the business cannot get quotas.

Mr. Roytenberg: The point is that if we did not have quotas they would not want to go into the business.

Mr. Crossman: I can answer that question as far as Saskatchewan is concerned, Mr. Chairman. I can give you the numbers for Saskatchewan with some degree of accuracy. When we established the Saskatchewan Egg Marketing Board in 1968 I believe we had 340-odd producers. That is my recollection. I can certainly get you the numbers without going to a lot of trouble.

This number has continued to decrease, until in 1980, as of January 1, we had 120.

The Chairman: What was it in 1968?

Mr. Crossman: It was 340, I believe. Now we have 120. We have on the waiting list, as of January 1, 1980, 112.

Senator Bielish: That was the point I was going to ask about.

Mr. Crossman: I must say that there are four new producers in Saskatchewan who have bought existing facilities and will be producing in 1981.

The Chairman: Only four?

Mr. Crossman: Four have changed hands, that I know of. There could well have been some that I don't know of at this stage, but I will know about them at the end of the year.

Senator Bielish: What chance have those on the waiting list of getting into production or of getting into that kind of business?

Mr. Crossman: Well, they can go and buy one that is there.

Senator Bielish: You cannot buy it, if it is not for sale.

Mr. Crossman: That's right, but I must tell you that prior to 1978 we had quota available in Saskatchewan that represented in excess of 35 per cent of the total provincial allocation, and we begged on our knees for producers. We begged in the

[Traduction]

M. Roytenberg: En règle générale, c'est la façon de procéder, mais la transaction se fait par l'intermédiaire de l'office.

Le sénateur Thompson: Un cultivateur peut-il vendre son contingent?

M. Roytenberg: Cela varie selon la province.

Le président: En Ontario, c'est possible, mais en Alberta, il est impossible de vendre uniquement le contingent.

M. Roytenberg: Au Québec, vous le pouvez. Au Québec comme en Ontario, vous pouvez le louer. Cette question relève de la compétence des provinces.

Le président: Vous avez parlé de 4 500, 3 600 et 2 900 producteurs. Combien veulent être producteurs et ne peuvent pas actuellement le devenir.

M. Roytenberg: Les seules données à cet égard seraient les statistiques d'un office provincial.

Le président: Les auriez-vous?

M. Roytenberg: Non.

Le sénateur Thompson: Le problème est que certains de ceux qui veulent devenir producteurs ne peuvent pas obtenir de contingents.

M. Roytenberg: En fait, s'il n'y avait pas de contingents, ils ne voudraient pas devenir producteurs.

M. Crossman: Je peux répondre à cet question, du moins en ce qui concerne la Saskatchewan. Monsieur le président, je peux vous citer des chiffres assez précis pour la Saskatchewan. Lorsque nous avons établi le *Saskatchewan Egg Marketing Board* en 1968, je crois qu'il y avait quelque 340 producteurs, si je me souviens bien. Je peux certainement obtenir les chiffres sans trop de difficultés.

Ce nombre a continué de diminuer jusqu'en 1980; au 1^{er} janvier, nous en comptons 120.

Le président: Combien y en avait-il en 1968?

M. Crossman: Je crois que c'était 340. Nous en avons actuellement 120. La liste d'admissibilité en comprend 112 au 1^{er} janvier 1980.

Le sénateur Bielish: C'est là où je voulais en venir.

M. Crossman: Je dois dire qu'il y a, en Saskatchewan, quatre nouveaux producteurs qui ont acheté des installations et qui commenceront à produire en 1981.

Le président: Seulement quatre?

M. Crossman: Je sais que quatre installations ont changé de propriétaires. Il y a peut-être d'autres que j'ignore pour l'instant, mais je les connaîtrai à la fin de l'année.

Le sénateur Bielish: Quelles chances ont ceux qui sont inscrits sur la liste d'admissibilité de devenir producteurs?

M. Crossman: Ils peuvent acheter une installation existante.

Le sénateur Bielish: Vous ne pouvez pas l'acheter si elle n'est pas à vendre.

M. Crossman: C'est exact, mais je dois vous dire qu'avant 1978, plus de 35 p. 100 des contingents provinciaux étaient disponibles en Saskatchewan; nous demandions instamment des producteurs en faisant de la publicité dans les journaux, à

[Text]

newspapers, on the radio and television, and by word of mouth, for producers to get into the business and they would not come because it was a losing proposition.

The Chairman: In 1978?

Mr. Crossman: Up until 1978. In 1978 the industry turned around and profits became available in the system for producers to see that they could make a living producing eggs, and all of a sudden a lot of new producers have come on the scene in Saskatchewan.

Mr. Roytenberg: Mr. Chairman, that underlines the point I was making that without quotas there would not be anybody interested in entering production. It is because of the existence of the system that there is an interest in expanding production. If you were to expand production to the degree that those people would want to, they would not be interested.

The Chairman: Because the price would drop.

Senator Anderson: Did the 120 producers increase their production when those other people dropped out?

Mr. Crossman: Yes, many of them did, myself included.

The Chairman: That information is available, isn't it?

Mr. Crossman: I can see that you get it for Saskatchewan. I cannot speak for other provincial boards.

The Chairman: I think there are something like 300 in Alberta, although I am not sure.

Mr. Crossman: I would suggest, Mr. Chairman, that you have your research analyst or research assistant, Miss Rutherford, write to the manager of each provincial board to ask for that information in specific terms. If Miss Rutherford wants us to assist her in that from the Canadian Egg Marketing Agency office, she need only give us a call and we will give her the names of those whom she could contact. We might also help her put the letter together so she will not anger them, ensuring that you get the answers more easily.

The Chairman: I would have thought that information was readily available.

Mr. Crossman: I cannot answer that question, sir.

Senator Anderson: Is there anything to prevent just anyone from going and raising 100 hens, for instance?

Mr. Crossman: Not at all.

Senator Anderson: It would be all right so long as he looked after his own sales, I suppose.

Senator Thompson: I have a few questions concerning the quota and how you establish it. I understand CEMA was designed to be given the power over both supply and price. Why was it necessary to control both supply and price? If supply was adequately regulated and demand was predicted

[Traduction]

la radio et à la télévision et en faisant du bouche à oreille. Personne ne voulait devenir producteur parce que c'était une mauvaise proposition.

Le président: En 1978?

M. Crossman: Jusqu'en 1978. À partir de cette date, la situation a changé et les producteurs ont pu réaliser des bénéfices dans le cadre du système, qui leur permettait de gagner leur vie en produisant des œufs; tout à coup, le nombre des nouveaux producteurs s'est accru considérablement en Saskatchewan.

M. Roytenberg: Monsieur le président, cette exemple étaye ce que je disais, soit que, sans les contingents, personne ne voudrait se lancer dans la production des œufs. C'est ce système qui engage à accroître la production. S'il fallait accroître la production comme le voudraient ces producteurs, cela ne les intéresserait plus.

Le président: Parce que les prix baisseraient.

Le sénateur Anderson: Les 120 producteurs ont-ils augmenté leur production lorsque les autres ont abandonné?

M. Crossman: Un bon nombre d'entre eux, y compris moi-même.

Le président: À cet égard, on peut obtenir des renseignements, n'est-ce pas?

M. Crossman: Je peux vous les procurer pour la Saskatchewan. Je ne peux pas parler au nom des autres offices provinciaux.

Le président: Je pense qu'il y en a environ 300 en Alberta, bien que je n'en suis pas sûr.

M. Crossman: Monsieur le président, je proposerais que vous demandiez à votre recherchiste ou à votre aide-recherchiste, M^{lle} Rutherford d'écrire au responsable de chaque office provincial en lui demandant de vous faire parvenir ces renseignements. Si M^{lle} Rutherford désire de l'aide de l'Office canadien de commercialisation des œufs, elle n'a qu'à nous téléphoner et nous lui donnerons les noms de ceux qu'elle devrait contacter. Nous pourrions également l'aider à rédiger la lettre de façon à ce qu'elle n'irrite pas les destinataires et pour que vous obteniez plus facilement les réponses.

Le président: J'aurais pensé que ces renseignements s'obtenaient sans difficulté.

M. Crossman: Je ne peux pas répondre à cette question.

Le sénateur Anderson: Peut-on tout simplement empêcher une personne d'acheter 100 poules et de les élever, par exemple?

M. Crossman: Pas du tout.

Le sénateur Anderson: Il n'y a rien à redire là-dessus dans la mesure où cette dernière s'occupe de ses propres ventes, je suppose.

Le sénateur Thompson: J'ai quelques questions à vous poser concernant les contingents et la façon dont ils sont fixés. Je pense que l'Occo a été créé pour réglementer à la fois l'approvisionnement et les prix. Pourquoi a-t-on dû imposer un tel droit de regard? Si la réglementation de l'approvisi-

[Text]

correctly, the price could be set automatically at whatever price desired. Would you agree with that statement?

Mr. Roytenberg: Yes, you could impact price based on adjusting the supply. However, the agency was also charged with ensuring the producers on the average got their cost of production, and, in addition, that they produced sufficient extra product to supply Canadian "further processors". In other words, they always run a surplus. In that kind of circumstance you could not guarantee producers would get their costs. That is why you need a pricing mechanism.

Senator Thompson: What method do you use to predict demand for eggs?

Mr. Roytenberg: We use a rudimentary method to predict demand. We do not have sophisticated analysis, because we found that it does not provide answers within the kind of range that would be useful. We need to be correct within 2 per cent or so. No statistical model will do that, so we use estimates that we update on a regular basis, and we have been successful, usually, in being within 1 or 2 per cent.

Senator Thompson: What was the level of demand predicted in 1979?

Mr. Roytenberg: The level of demand predicted in 1979 was 5 per cent. The actual was 4.3 per cent to 4.5 per cent. The level of demand predicted for 1980 was 3 per cent, and, in fact, we may be even with last year or a little bit under.

The Chairman: But the consumption is going up.

Mr. Roytenberg: Well, our experience in 1980 has been negative. It looks like about the same as the previous year.

Senator Thompson: What is the current level of eggs in storage?

Mr. Roytenberg: Are you talking about eggs for further processing?

Senator Thompson: Yes.

Mr. Roytenberg: I would say that there is a higher level of storage of eggs for processing than a year ago by at least 20 per cent.

Senator Thompson: What percentage of total yearly consumption is this?

Mr. Roytenberg: I could not tell you offhand. I do not recall the figure. Let me put it this way: The surplus declarations, which have been running at about 8 per cent in some years, this year are running at 12 to 15 per cent.

Senator Bielish: What is the length of time for eggs in storage?

Mr. Roytenberg: It depends on the conditions in storage. Under proper conditions you can probably keep an egg in a "Grade A" state—

[Traduction]

ment était suffisante et les prévisions de la demande exactes, les prix pouvaient être fixés automatiquement, quoi qu'il en soit. Êtes-vous d'accord?

M. Roytenberg: Oui, on pouvait fixer les prix en se fondant sur les rajustements de l'approvisionnement. Toutefois, l'Office devait aussi veiller à ce que les producteurs puissent en moyenne récupérer leurs coûts de production et en outre assurer une production supplémentaire suffisante pour approvisionner les «transformateurs» canadiens. En d'autres termes, les producteurs ont toujours un excédent. Dans ces circonstances, on ne peut garantir aux producteurs qu'ils vont recouvrer leurs coûts de production. Voilà pourquoi nous avons dû établir un mécanisme de fixation des prix.

Le sénateur Thompson: Quelle méthode utilisez-vous pour prévoir la demande?

M. Roytenberg: Nous utilisons une méthode assez rudimentaire. Nous n'effectuons pas une analyse détaillée parce que nous avons constaté qu'elle ne nous donne pas les réponses qui pourraient nous être utiles. Il nous faut conserver une marge d'erreur d'environ 2 p. 100. Aucun modèle statistique ne peut y arriver, de sorte que nous nous servons d'estimations que nous mettons régulièrement à jour et habituellement, nos prédictions sont exactes à 1 ou 2 p. 100 près.

Le sénateur Thompson: Quelles étaient les prévisions de la demande en 1979?

M. Roytenberg: En 1979, les prévisions de la demande étaient de 5 p. 100 alors qu'en réalité elle a été de 4,3 à 4,5 p. 100. Pour 1980, les prévisions se chiffrent à 3 p. 100 et en fait, nous arriverons peut-être à la demande de l'an passé ou peut-être en deçà.

Le président: Mais la consommation augmente.

M. Roytenberg: En fait, d'après les données de 1980, il n'en est pas ainsi. Il semble que la situation sera semblable à celle de l'an dernier.

Le sénateur Thompson: Actuellement, quelles sont les quantités d'œufs entreposés?

M. Roytenberg: Est-ce que vous voulez parler des œufs qui seront ultérieurement transformés?

Le sénateur Thompson: Oui.

M. Roytenberg: Je dois dire que la quantité d'œufs entreposés et destinés à la transformation est supérieure d'au moins 20 p. 100 à celle de l'an dernier.

Le sénateur Thompson: Quel pourcentage de la consommation totale annuelle d'œufs cela représente-t-il?

M. Roytenberg: Je ne pourrais vous dire sur-le-champ. Je ne me souviens pas des chiffres. Disons que les choses sont ainsi: les excédents qui ont été déclarés, et qui oscillaient aux alentours de 8 p. 100 certaines années, se situent aujourd'hui entre 12 et 15 p. 100.

Le sénateur Bielish: Combien de temps peut-on laisser des œufs en entrepôt?

M. Roytenberg: Cela dépend des conditions de l'entreposage. Dans des conditions adéquates, on peut probablement garder des œufs de catégorie A...

[Text]

Senator Bielish: Grade A-dyed?

Mr. Roytenberg: Yes, under proper conditions for as long as three months. You would have no trouble keeping that product in a satisfactory condition for edible purposes for six months.

Senator Thompson: Do you not have greater difficulty than if you were storing grain, for example, which could be held for much longer? Eggs are perishable.

Mr. Roytenberg: That is right. The product is perishable, in the sense that unless you are careful with the conditions under which you keep the product, it can deteriorate rapidly. Normally, you should have no trouble at all keeping it in good condition for four to six weeks under reasonable storage.

Senator Fournier: Can you freeze eggs?

Mr. Roytenberg: They are best frozen outside the shell, but, yes, eggs can be frozen.

The Chairman: They used to be frozen during the war.

Mr. Roytenberg: Mr. Chairman, just for the information of the committee, I will send in to it the pricing study I mentioned, which compares prices in Canada with prices in the United States. You will, therefore, have that information for your deliberations.

The Chairman: Honourable senators, just before the committee adjourns, I wish to thank both Mr. Roytenberg and Mr. Crossman for appearing today and answering your questions and giving us so much valuable information.

If it is necessary, perhaps you would not mind returning at some point, if we call on you.

Mr. Roytenberg: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much.

The committee adjourned.

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Catégorie A, teints?

M. Roytenberg: Oui, dans des conditions adéquates, au maximum trois mois. Dans des conditions satisfaisantes, il n'est pas difficile de garder ce produit à des fins comestibles pendant six mois.

Le sénateur Thompson: Cela n'est-il pas plus difficile que d'entreposer des céréales, par exemple, qui pourraient être conservées plus longtemps? Les œufs sont périssables.

M. Roytenberg: C'est exact. Le produit est périssable; en effet: si les conditions dans lesquelles il est entreposé ne sont pas satisfaisantes, il peut se détériorer rapidement. Habituellement, on n'éprouve aucune difficulté à garder des œufs de quatre à six semaines en bonne condition s'ils sont bien entreposés.

Le sénateur Fournier: Peut-on faire congeler des œufs?

M. Roytenberg: Les œufs se congèlent mieux une fois cassés, mais en fait, oui, les œufs peuvent se congeler.

Le président: C'est ce qu'on faisait durant la guerre.

M. Roytenberg: Monsieur le président, tout simplement, je me permets d'informer le Comité que je lui ferai parvenir l'étude sur la fixation des prix dont j'ai parlé et dans laquelle on compare les prix canadiens aux prix américains. Par conséquent, vous pourrez disposer de ces renseignements pour vos délibérations.

Le président: Honorables sénateurs, avant de lever la séance, je tiens à remercier MM. Roytenberg et Crossman qui ont bien voulu venir témoigner aujourd'hui et répondre à nos questions, et nous apporter ainsi des renseignements fort utiles.

Si le besoin s'en faisait sentir, peut-être pourriez-vous revenir témoigner si nous vous le demandions.

M. Roytenberg: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Egg Marketing Agency:

Mr. Harold Crossman, Acting Chairman;
Mr. Max Roytenberg, General Manager.

De l'Office canadien de commercialisation des œufs:

M. Harold Crossman, président suppléant;
M. Max Roytenberg, directeur général.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Tuesday, March 10, 1981

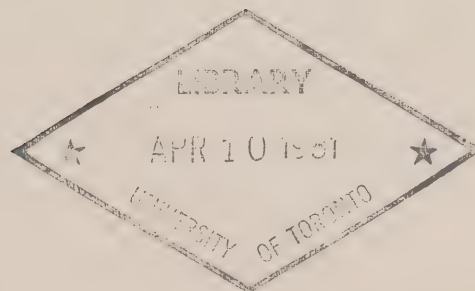
Le mardi 10 mars 1981

Issue No. 4

Fascicule n° 4

Third proceedings on:
- "The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

Troisième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESS:
(See back cover)

TÉMOIN:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Seantors:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai
1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mis aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 10, 1981

(9)

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Anderson, Inman, Riel, Yuzyk. (5)

In attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee; Mr. S. B. Williams and Mr. M. M. Roytenberg, consultants to the Committee.

Witness:

Mr. Stan Price, Chairman, Alberta Pork Producers Marketing Board.

The Committee proceeded with its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry.

The Chairman introduced Mr. Price and invited an opening statement after which the witness answered questions put to him by members of the Committee.

The Chairman asked for and received the consent of Senators to allow Members from the House of Commons who were present to question the witness. The following Members took part in the proceedings: Messrs. Althouse, Bloomfield, M^{me} Côté, Messrs. Hargraves and Thacker.

At 11:30 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 10 MARS 1981

(9)

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 heures sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, c.p. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Anderson, Inman, Riel, Yuzyk (5).

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur et M^{lle} Sally Rutherford, directeur adjoint des recherches pour le Comité; M. S. B. Williams et M. M. M. Roytenberg, conseillers du Comité.

Témoin:

M. Stan Price, président, *Alberta Pork Producers Marketing Board*.

Le Comité se reporte à son ordre de renvoi du 28 mai 1980, l'autorisant à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet.

Le président présente M. Price qu'il invite à faire une déclaration préliminaire, après quoi le témoin répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

Le président demande et reçoit le consentement des sénateurs permettant aux députés de la Chambre des communes qui sont présents de questionner le témoin. Les membres suivants prennent part aux délibérations: MM. Althouse, Bloomfield, M^{me} Côté, MM. Hargraves et Thacker.

A 11 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 10, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10 a.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (Chairman) in the Chair.

The Chairman: We are honoured this morning to have with us Mr. Stan Price, Chairman of the Alberta Pork Producers Marketing Board. Mr. Price has a long history of association with the livestock industry. Not only is he a fairly large cattle feeder, but he is an old Hereford breeder. I knew his father well, and I am old enough to have known Stan when he was a small boy. He has worked hard at trying to improve the situation on behalf of swine producers in Alberta. Their agency could be called unique. They welcome all producers, and their efforts to extend markets have obviously been successful. Mr. Price himself has 1,000 sows; so he knows what the production of pork is all about. He runs an excellent operation, which is well known not only in Alberta but all over Canada, and also in Japan. He is part of the reason, I suppose, that we were able to negotiate some contracts with Japan. So we are honoured to have him here. Mr. Price will make an oral presentation, after which he will answer your questions. Mr. Price.

Mr. Stan Price, Chairman, Alberta Pork Producers Marketing Board: Thank you, Mr. Chairman.

Honourable Senators, I certainly appreciate the invitation to be here, and I am honoured. I am pleased that the Chairman made reference to his acquaintance with my father and my family. I thought perhaps he might tell some stories about that, but since he didn't, I don't think I will either.

To give the committee an understanding of what the Albert Pork Producers Marketing Board is, I will go back in history a little. Prior to 1968, no board existed in Alberta. Hogs were sold in various ways. A good percentage were sold directly to the packers, with some arrangement directly between producers and packers.

In 1968 there was a lot of dissatisfaction in the producer sector about the price discovery process or the marketplace. A vote was conducted in Alberta. For the record, that was in November of 1968. Of the 7,432 ballots that were cast, 6,418 were in favour of forming the board.

As the chairman indicated, the board in Alberta is different from most boards in that it is compulsory for all market hogs to be sold through the board. However, the board does not establish quotas or restrict entry of exit from the industry. The board does not have price fixing powers. The compulsory part of it is that all hogs are sold by the board and that a marketing levy is charged against all hogs to finance the operations of the board.

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 10 mars 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 10 h 00 pour étudier certains aspects de l'industrie canadienne du bétail.

Le sénateur Harry Hays (président) occupe le fauteuil.

Le président: Nous sommes honorés d'avoir avec nous ce matin M. Stan Price président de l'Office de commercialisation des producteurs de porcs de l'Alberta. Il y a très longtemps que M. Price est associé à l'industrie du bétail. Non seulement il est un très important éleveur-nourrisseur mais c'est un ancien éleveur de bovins de Hereford. J'ai bien connu son père et je suis assez âgé pour avoir connu Stan lorsqu'il était un petit garçon. Il a beaucoup travaillé pour essayer d'améliorer la situation des producteurs de porcs en Alberta. On peut dire que leur agence est unique. Ils réservent un bon accueil à tous les producteurs et leurs efforts pour élargir les marchés ont manifestement été couronnés de succès. M. Price possède personnellement 1 000 truies, de sorte qu'il n'ignore rien de la production de porcs. Il dirige une excellente exploitation assez bien connue, non seulement en Alberta, mais dans tout le Canada et également au Japon. Je suppose que c'est en partie grâce à lui que nous pouvons négocier certains contrats avec le Japon. Nous sommes donc honorés qu'il soit ici parmi nous. M. Price fera un exposé oral et répondra ensuite à vos questions. Monsieur Price.

M. Stan Price, président, office de commercialisation des producteurs de porcs de l'Alberta: Merci, monsieur le président.

Honorables sénateurs, j'apprécie certainement l'invitation de comparaître ici et j'en suis honoré. Je suis heureux que le président ait fait allusion au fait qu'il connaissait mon père et ma famille. J'ai pensé qu'il aurait peut-être raconté quelques histoires à ce sujet mais, étant donné qu'il ne l'a pas fait, je m'abstiendrai également.

Pour que le Comité puisse avoir une idée des origines de l'Office de commercialisation des producteurs de porcs de l'Alberta, je vais remonter un peu le cours de l'histoire. Avant 1968 il n'existait pas d'office en Alberta. Les porcs étaient vendus de diverses façons. Un bon pourcentage était vendu directement aux entreprises de salaison, aux termes d'accords entre ces dernières et les producteurs.

En 1968, il y avait dans le secteur des producteurs beaucoup de mécontentement au sujet de la méthode de communication des prix ou du marché. Un vote a été organisé en Alberta. Je précise pour le procès-verbal que c'était en novembre 1968. Sur les 7 432 votes exprimés, 6 418 étaient en faveur de la constitution de l'office.

Comme l'a indiqué le président, l'office de l'Alberta est différent de la plupart des offices, du fait qu'il est obligatoire que tous les porcs sur le marché soient vendus par son intermédiaire. Toutefois, l'office n'établit pas de contingent et ne limite pas l'entrée ou la sortie de l'industrie. L'Office ne possède pas de pouvoirs en matière de fixation des prix. Tous les porcs doivent absolument être vendus par l'intermédiaire de

[Text]

When the board was first formed, it set up a teletype auction system that was intended to bring all the hogs together in one marketplace. The thought was that it would surely improve competition if all the buyers had to come to one marketplace. That was done by putting telex buying machines in each of the packing plants, with the master machine in the board office. The system used was a Dutch auction system, which started with a given price and worked down until some buyer pushed the button; at that point the process stopped and the sale consummated.

From the beginning, the board was active in product promotion, in sponsorship of research and in market development. I suppose that over the years the main successes of the board have been in the area of market development. The chairman mentioned the Japanese scene. We started long-term contracting with Japan about eight years ago. The way we operated the contracts in Alberta was somewhat unique in that we individualized the contracts right back to the producers. If producers wanted to sign an export contract, they designated how many hogs per week or per month they were prepared to deliver under contract on a regular basis for a specified period of time. The contracts were also unique in that they were based on a formula that gave a fixed number of dollars per head over the feed cost formula. So the price would fluctuate according to the feed inputs during the life of the contract.

The contracts have been popular with producers, because, while there have been periods when producers would certainly have made more money from the domestic market, there have definitely been periods when they have made considerably more money out of the export contracts. Over the period of eight years—I did a rough calculation before I came to the committee—I think it has worked out, just about exactly, to the average of the domestic market in Alberta for those eight years. If one had been contracting from the start until now, the last 20 months would have been extremely favourable from the point of view of the producers. Because of that there is some question whether the Japanese will be so interested in developing more of those contracts in the future.

Certainly, from the start, the main objective of the board in Alberta was to try to increase production in the marketplace; it was try to close what we considered to be the price gap between our hog price and the price in outside markets.

Over the years Alberta had decreased hog production significantly. In the 1940s we produced a good percentage of the hogs in Canada. It is interesting to look back and take 10-year averages. In the 1940s we produced 1.5 million hogs per year in Alberta; in the 1950s, 1960s and 1970s we averaged 1.5 million, and last year we produced something like 1.62 million. During those averages there were significant periods. One of those was the period 1974, 1975 and 1976, when we severely cut back to nearly one million market hogs. At that point in time the Saskatchewan-Alberta-B.C. region became a deficit production area. In other words, we were not even producing enough hogs to meet our own consumption. Still, we found that we had a price differential with regard to Toronto and

[Traduction]

l'Office et une taxe sur la commercialisation est imposée sur tous les porcs afin de financer les opérations de l'Office.

Lorsque l'Office a été constitué, il a établi un système de vente à l'enchère par téléscripteur ce qui, croyait-on pourrait stimuler la concurrence si tous les porcs pouvaient être rassemblés sur un seul marché. Cela a été réalisé en plaçant des machines pour la commercialisation par télex dans chacune des entreprises de salaison, la machine principale se trouvant installée dans le bureau de l'Office. On utilisait un système de vente à la baisse, en commençant avec un prix et en descendant jusqu'à ce qu'un acheteur pousse le bouton. A ce moment, la machine s'arrêtait et la vente était conclue.

Dès le début, l'Office s'est montré actif dans la promotion des produits, une sorte de parrainage de la recherche et du développement du marché. Je suppose qu'au fil des ans, c'est dans le développement du marché que l'Office a eu le plus de succès. Le président a fait mention de la scène japonaise. Nous avons commencé à passer des contrats à long terme avec le Japon il y a environ huit ans. La façon dont nous exploitons les contrats en Alberta était unique du fait qu'ils étaient individualisés en remontant aux producteurs. Si ces derniers désiraient signer un contrat d'exportation, ils indiquaient combien de porcs par semaine ou par mois ils étaient prêts à livrer sous contrat, de façon régulière pour une période déterminée. Les contrats étaient également uniques en ce sens qu'ils étaient basés sur une formule qui accordait un nombre fixe de dollars par tête, en plus du coût de l'alimentation. Le prix variait donc suivant le coût de l'alimentation durant la durée du contrat.

Les contrats ont été très populaires auprès des producteurs, car il y a eu des périodes où il ne fait pas de doute que les producteurs auraient reçu davantage d'argent sur le marché national et d'autres où il ont décidément reçu beaucoup plus d'argent grâce aux contrats d'exportation. Sur une période de huit ans—j'ai fait un calcul approximatif avant de venir au Comité—je pense que j'en suis arrivé à peu près à la moyenne du marché intérieur de l'Alberta pour ces huit années. Si quelqu'un avait passé des contrats depuis le début jusqu'à maintenant, les vingt derniers mois auraient été extrêmement favorables du point de vue des producteurs. Pour cette raison, on se demande si les Japonais seront intéressés à conclure de nouveaux contrats de ce genre à l'avenir.

Il est manifeste que dès le début, l'objectif principal de l'Office en Alberta était d'essayer d'augmenter la production sur le marché et de s'efforcer de combler ce que nous considérons être l'écart entre notre prix du porc et le prix sur les marchés extérieurs.

Au fil des ans, l'Alberta a diminué sensiblement la production de porcs. En 1940, nous avons produit un bon pourcentage de porcs au Canada. Il est intéressant de revenir en arrière et de considérer les moyennes pour dix ans. En 1940, nous avions produit 1.5 million de porcs par an en Alberta. En 1950, 1960 et 1970 la moyenne était de 1.5 million et l'année dernière elle était de l'ordre de 1.62 million. Mais pour ces productions moyennes il y a eu des périodes creuses. Une de ces périodes est celle de 1974, 1975 et 1976 alors que nous avons connu une baisse considérable et nous nous sommes retrouvé avec environ 2 millions de porcs charcutiers. A ce moment-là, la production dans la région Saskatchewan-Alberta-Colombie-Britannique était devenue déficitaire. En d'autres termes, nous ne produi-

[Text]

U.S. markets which put us significantly below those markets. We had heard that as long as we were surplus producers we had to expect to take a lower price than the other markets, but the board found it quite frustrating to find that after we had cut back to a deficit position, we were still priced below other markets.

This created some problems in 1977. At one point a "buyer's boycott" developed in which the buyers instigated a procedure under which we would not sell hogs or accept bids under a certain level compared to other markets. This was done simply by not allowing the teletype machine to run below a certain price. The machine was kept running and, if nobody bid, we would repeat the offer. This procedure led to some confrontations.

The Minister of Agriculture at that time asked Dr. Hugh Harries to review the situation. His study came down in the fall of 1977. At the same time, the Department of Agriculture and the Pork Producers Marketing Board formed a committee to work together in an effort to find a solution to this marketing problem. The selling system was changed in March of 1978 to one in which we used the teletype machine in a slightly different way. In the past, the receipt of the tenders to purchase resulted in a firm sale. Under the new system, we received tenders to purchase and, after we had enough tenders, we would inform the producers of the average price. The producers could then decide whether they wanted to ship at those prices, and then we would start booking hogs. We filled the tenders from the highest to the lowest until the producers did not commit any more hogs. We were quite pleased with the success of the system. Within 10 days our market price had moved to at least that of, or more than that of, the eastern markets, and it actually stayed there for a period of 18 months.

The packers did not like this system because they were not assured, when they submitted a tender, whether it would be filled. They would not know until one o'clock in the afternoon whether they had their tenders filled. The producers had to deliver before 10 o'clock the next day on any hogs they had committed to tenders. This system seemed to work quite well until early last year. At that point we began to see a pattern developing in which there were not enough tenders bid on to handle all the hogs. There developed a situation in which the surplus hogs were kept on the farms, which meant that the producers were put under pressure to sell, and, consequently they could easily lower the market. This was a very dramatic step, and the problems which arose from that caused the Minister of Agriculture to appoint the Foster Committee to investigate the entire market situation in Alberta. that report

[Traduction]

sions même pas assez de porcs pour répondre à nos propres besoins de consommation. Nous avons tout de même, constaté qu'il y avait une différence entre nos prix et ceux des marchés de Toronto et des marchés américains qui nous plaçaient à un niveau relativement plus faible que ces marchés. On nous avait dit que tant que nous serions des producteurs d'excédents nous devions nous attendre à accepter un prix plus faible que les autres marchés, mais la Commission s'est sentie vraiment découragé de découvrir que même si nous étions dans une position déficitaire nos prix étaient quand même moins élevés que ceux des autres marchés.

Ceci a créé certains problèmes en 1977. A un certain moment, il y a eu un boycottage des acheteurs en ce sens que les producteurs se sont arrangés pour que nous ne vendions pas ou du moins pour que nous n'acceptions pas d'offres inférieures à un certain niveau par rapport aux autres marchés. Il s'agissait simplement de s'arranger pour que le téléscripateur ne fonctionne pas si l'offre est inférieure à un certain niveau. L'appareil a continué de fonctionner et si personne ne présentait d'offres, nous répétions notre offre à nous. cette procédure a entraîné une certaine confrontation.

Le ministre de l'Agriculture a demandé à ce moment-là à M. Hugh Harries d'étudier la situation. Cette étude a été présentée à l'automne de 1977. Au même moment, le ministère de l'Agriculture et le Pork Producers Marketing Board ont formé un comité mixte pour essayer de trouver un solution au problème de la commercialisation. Le système de vente a été modifié en mars 1978 pour être remplacé par un système dans le cadre duquel on se servait du téléscripateur d'une façon légèrement différente. Par le passé, la réception des offres d'achat équivalait à une vente finale. Dans le cadre du niveau système, nous recevions des offres d'achat, et après en avoir reçu un certain nombre, nous informions les producteurs du prix moyen. Les producteurs décidaient alors s'ils désiraient vendre à ces prix et si leur réponse était positive, nous commençons alors à vendre les parts. Nous répondions à toutes ces offres, de la plus importante à la moins importante jusqu'à ce que les producteurs n'aient plus de porcs. Nous étions bien satisfaits du succès de ce système. Dans l'espace de 10 jours, notre prix du marché avait égalisé ou même dépassé celui des marchés de l'Est, et en fait il s'est maintenu à ce niveau pendant 18 mois.

Les salaisons n'ont pas apprécié ce système parce qu'elles ne savaient pas si leurs offres seraient acceptées lorsqu'elles les présentaient. Elles ne le sauraient pas avant treize heures. Les producteurs devaient expédier avant 10 h 00 le lendemain les porcs qu'ils désiraient vendre. Ce système semble avoir été relativement efficace jusqu'à l'année dernière. A ce moment-là, nous avons constaté que nous n'avions pas assez d'offres pour vendre tous les porcs. Ainsi les porcs qu'on n'avait pas vendus étaient conservés dans les fermes, et les producteurs se trouvaient forcés de vendre et pouvaient ainsi facilement, par conséquent, entraîner une baisse du marché. c'était là une mesure très dramatique et les problèmes qui ont suivi ont poussé le ministre de l'Agriculture à mettre sur pied la Commission Foster afin d'enquêter sur la situation en Alberta. Ce rapport a maintenant été rendu public et j'ai en

[Text]

has now been released, and I have some copies which I can leave for your committee.

There are a few other major points I would like to cover. Over the years the board in Alberta has resisted pressure from the producers to become directly involved in the packing industry. However, during the past year it became quite apparent that, if we were to have a packing industry with the same aims and objectives as those in producers' sector, the board would have to become directly involved. We have now completed the purchase of *Fletchers Limited*, a western Canadian packer-processor firm, and we are looking forward to developing further markets with this new tool that the board has acquired.

A quick outline of the packing industry in western Canada with regard to the pork industry would probably be helpful. I think you need to realize that Alberta, Saskatchewan and British Columbia have a very concentrated packing industry. Five firms represent approximately 95 per cent of the hog kill in the three western provinces. There is only one firm in Saskatchewan, and that same firm is also in British Columbia. There are four firms in Alberta. One firm out of the total of five controls nearly 48 per cent of the hog kill in Alberta. This is a very concentrated buyer situation and is certainly one of the main problems facing the board in trying to create a competitive market.

With those general remarks, honourable senators, I would like to open it up. I would prefer to answer questions in an effort to bring things out in that way.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Price. Are there any questions that honourable senators would like to ask? Senator Yuzyk?

Senator Yuzyk: I would like to begin with a very general question. How successful do you think the Alberta Pork Producers Marketing Board has been during the time of its operation? Are the producers quite happy with the operations of it?

Mr. Price: I think we have had some periods of success in the market. Certainly, while there have been periods of success, in product promotion research and development, and market development per se, we have also had periods of failure. I believe that producers realize the situation. Certainly the producers in Alberta, as was demonstrated last spring, are solidly behind the board and the approach of the board because they identify with it. There are 45 delegates. The province is divided into 9 districts each of which elects a director and 5 delegates. There is a very good communication system in place to keep the producers informed. I believe that the informed producers will support his organization.

Senator Yuzyk: I am sure that there have often been differences between the board, the government and the producers. How do you resolve some of those differences?

[Traduction]

main quelques exemplaires que je suis disposé à distribuer à votre Comité.

Il y a quelques autres facteurs importants que j'aimerais aborder. au cours des années, la Commission albertaine a su résister aux pressions des producteurs qui désiraient participer directement à l'industrie de transformation. Cependant, au cours de l'année dernière, il est devenu évident que si nous voulions d'une industrie de transformation dont les objectifs coïncident avec ceux du secteur de la production, la Commission devrait s'impliquer directement. Nous avons maintenant terminé les procédures d'acquisition de *Fletchers Limited*, une société de l'Ouest canadien et nous sommes impatients d'assurer une plus grande expansion des marchés grâce à ce nouveau moyen que s'est procuré la Commission.

Un bref aperçu de l'industrie de transformation dans l'ouest du Canada en ce qui a trait à l'industrie porcine serait peut-être utile. Je crois que vous devez vous rendre compte que l'Alberta, la Saskatchewan et la Colombie-Britannique ont une industrie de transformation très concentrée. Cinq sociétés représentent environ 95 p. 100 de l'abattage de porcs dans les trois provinces de l'Ouest. Il n'y a qu'une société du genre en Saskatchewan, et cette même société possède également une usine en Colombie-Britannique. Il y a quatre sociétés en Alberta. Une des cinq sociétés contrôle près de 48 p. 100 de l'abattage des porcs en Alberta. C'est un marché d'acheteurs très concentré et c'est un des principaux problèmes auxquels doit faire face la Commission en essayant de créer un marché concurrentiel.

Honorables sénateurs j'aimerais que l'on passe aux questions après ces remarques générales. Je préférerais poursuivre mon exposé de la question en répondant à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Price. Honorables sénateurs, désirez-vous poser des questions? Sénateur Yuzyk?

Le sénateur Yuzyk: J'aimerais commencer avec une question très générale. Selon vous, l'Alberta Pork Producers Marketing Board a-t-il connu un grand succès pendant son mandat? Les producteurs sont-ils satisfaits de son travail?

M. Price: Je crois que nous avons connu des périodes de succès. Certes, nous avons connu des périodes de réussite dans le domaine de la recherche et du développement en matière de commercialisation des produits et dans celui de l'expansion du marché proprement dit, mais nous avons également des périodes d'insuccès. J'estime que les éleveurs comprennent bien la situation. Ceux de l'Alberta, en tout cas, car au printemps dernier, ils ont montré qu'ils appuyaient fortement l'Office et sa politique car ils l'ont adoptée. Il y a 45 représentants. La province est répartie en 9 districts qui ont tous élus un directeur et 5 représentants. Un très bon réseau de communication tient les éleveurs au courant de la situation. L'éleveur qui possède les renseignements appuiera son organisation.

Le sénateur Yuzyk: Il y a déjà eu, j'en suis sûr, des différends entre l'Office, le gouvernement et les éleveurs. Comment les réglez-vous?

[Text]

Mr. Price: Certainly there are differences between the government, the producers and the board. I suppose our main purpose is to keep well informed in order to inform the others. Anybody who studies the situation will come to the conclusion that the biggest problem is understanding what is taking place.

Senator Yuzyk: Do you have meetings with the producers at regular times of the year, or do the meetings depend on the situation which arises?

Mr. Price: There are a minimum of two meetings per year, one in the spring and one in the fall. These meetings, held by all the districts in Alberta, are mainly to obtain feed back from the producers. Certainly, the directors of each district meet with their delegates. The network is very good.

Senator Anderson: Does a producer's operation have to be of a certain size before he or she is eligible to join the board?

Mr. Price: Any producer who has marketed a hog within the last 18 months is eligible to be a member. Virtually anybody who sells hogs can belong to the organization. However, 15 per cent of the producers produce approximately 60 per cent of the hogs.

Senator Yuzyk: I will ask one more question before I leave. During the 1940s Alberta produced almost one third of the hogs marketed in Canada. Since that time it has lost a considerable amount of the market. What steps have been taken in recent years to recapture at least a larger proportion of the Canadian market?

Mr. Price: What you have said is correct. Certainly, in Alberta the pricing of hogs is a contributing factor. However, the livestock and hog market of Alberta and, to some degree, throughout the prairies, is significantly influenced, if not more significantly influenced by matters other than the prices for which hogs sell. I believe that federal and provincial programs distort the natural economics of the region and probably play a large role in this situation. In other words, the government as opposed to the natural economics of the industry, really determines whether hogs will be produced in Canada. This situation reflects more on the decline of the industry than anything else.

Senator Yuzyk: Do producers resent the interference of government?

Mr. Price: In the context to which I just referred producers of Alberta certainly have feelings of resentment. These feelings involve other areas such as transportation questions, the Crow rate, feed freight assistance and other provincial programs which increase the production in certain areas through the infusion of public funds at the expense of another area. This is the way we see the situation.

Senator Yuzyk: I imagine that the producer would be interested in some kind of stabilization, not only of production, but of prices?

[Traduction]

M. Price: Bien entendu, des différends opposent le gouvernement, les éleveurs et l'Office. Notre but principal, je suppose, est d'être bien renseigné pour être en mesure de renseigner les autres. Quiconque étudie la question conclura que le problème le plus épineux est celui de comprendre la situation.

Le sénateur Yuzyk: Rencontrez-vous les éleveurs régulièrement au cours de l'année ou organisez-vous des rencontres lorsque des problèmes surgissent?

M. Price: Nous tenons au moins deux réunions par année, une au printemps, l'autre à l'automne. Tous les districts de l'Alberta en font autant, surtout pour jauger l'opinion des éleveurs. Bien entendu, les directeurs de chaque district rencontrent leurs représentants. Les réseaux fonctionnent très bien.

Le sénateur Anderson: L'exploitation d'un éleveur doit-elle avoir une certaine envergure avant qu'il soit admissible à l'Office?

M. Price: N'importe quel éleveur qui a mis un porc sur le marché au cours des 18 derniers mois peut devenir membre. Pratiquement tous ceux qui ont vendu des porcs peuvent être membres de l'organisation. Toutefois, 15 p. 100 des éleveurs sont responsables d'environ 60 p. 100 des porcs.

Le sénateur Yuzyk: Je veux demander une autre question avant de partir. Au cours des années 1940, l'Alberta produisait près du tiers de tous les porcs mis en marché au Canada. Depuis, la province a perdu une grande part du marché. Au cours des dernières années, quelle mesure a-t-on prises pour récupérer au moins une bonne partie du marché canadien?

M. Price: Ce que vous dites est exact. En Alberta, bien sûr, le prix du porc entre en ligne de compte. Toutefois, le marché du bétail et du porc en Alberta et, dans une certaine mesure, de toutes les provinces des Prairies, est fortement influencé par des facteurs autres que les prix commandés par le porc. À mon avis, les programmes fédéraux et provinciaux déforment les influences économiques naturelles de la région et il est probable qu'ils influent beaucoup sur la situation. Autrement dit, par opposition aux influences économiques naturelles de l'industrie, c'est le gouvernement en fait, qui détermine si les porcs seront élevés au Canada. Cet état de choses témoigne davantage du ralentissement de l'industrie qu'autre chose.

Le sénateur Yuzyk: Les éleveurs sont-ils mécontents de l'intervention du gouvernement?

M. Price: Dans le scénario que je viens de décrire, les éleveurs de l'Alberta éprouvent certainement du mécontentement. Ce sentiment se manifeste également dans d'autres secteurs, ceux, par exemple, qui relevant du transport, du tarif du Pas du Nid-de-Corbeau, de l'aide au transport des provenances et d'autres programmes provinciaux qui augmentent la production dans certaines régions grâce à l'injection de fonds publics au détriment d'un autre secteur. Voilà comment nous interprétons la situation.

Le sénateur Yuzyk: Je suppose que l'éleveur accueillerait favorablement une stabilisation quelconque, non seulement de la production mais également des prix?

[Text]

Mr. Price: We are interested in a stabilization program which would apply across Canada. This would also apply to top loading. If top loading is to be allowed in other areas, then we in Alberta do not see the reason for the stop loss program which was brought in last spring. The minister has now announced that he will develop a long term program at the provincial level. But up until last spring, we did not have anything which compared to the programs of other provinces. The situation is that producers in one province are competing with the provincial treasuries of other provinces. This situation distorts the operations of the industry. If there were in place a federal program which applied across Canada, it would remove some of these distortions.

Senator Yuzyk: Would you recommend such a program or that at least discussions begin on a federal program?

Mr. Price: Of course. Discussions on a federal program have been ongoing for some time. My problem, as a hog producer in Alberta, is that the industry does not have very much confidence that such a program will be implemented. The current program pays out small amounts in extreme situations. For example, as a result of what occurred last year, the pay-out under the program was announced approximately one year ago, but I have yet to receive the money.

The Chairman: This is stabilization?

Mr. Price: Yes. So the producers do not have much confidence in the programs of the federal government or the provinces—although other provinces have considerably better programs—which help create a distortion.

Senator Anderson: Has the board made a study to determine the difference between the price to the retailer and the price paid to the producer and whether or not they are in line?

Mr. Price: A number of years ago a study was initiated. It is probably the longest continuous study on wholesale retail-producer prices ever made. We monitored approximately 5 cities in North America on a weekly basis. A good portion of the time the Alberta-British Columbia retail market region had the highest retail price and the lowest hog price in North America.

The Chairman: Thank you, Mr. Price. We are honoured to have with us this morning a number of members of the House of Commons. If I can receive the unanimous consent of the senators, I will allow the members of the House of Commons to ask any questions which they may have. It is not very often that we have somebody as knowledgeable in the marketing of that very important product as the witness we have this morning. So if that is agreeable, I would entertain questions from members of Parliament.

Is that all right with honourable senators.

Hon. Senators: Agreed.

Mr. Hargrave: If I may, Mr. Chairman, I would like to say that I very much appreciate your gesture. In the last couple of years when the Senate agriculture committee was sitting I

[Traduction]

M. Price: Nous voulions un programme de stabilisation qui vaille pour tout le Canada. Il en est de même pour la sur-assistance. Si on permet la sur-assistance dans certains domaines, nous, les gens de l'Alberta ne voyons pas comment on a pu créer le programme de soutien des prix au printemps dernier. Le ministre vient d'annoncer qu'il mettra au point un programme à long terme à l'échelle de la province. Mais jusqu'au printemps dernier, nous n'avions aucun programme qui correspondait à ceux des autres provinces. Voici la situation: les éleveurs d'une province font concurrence au Trésor provincial des autres provinces. Les activités de l'industrie sont déformées. Elle ne le seraient pas si un même programme fédéral était en vigueur dans tout le pays.

Le sénateur Yuzyk: Vous recommanderiez l'application d'un programme ou au moins la tenue de discussions sur un programme fédéral?

M. Price: Bien entendu. Depuis quelque temps, nous tenons des discussions qui portent sur un programme fédéral. Comme éleveur de porcs en Alberta, j'estime que l'industrie n'est pas très persuadée qu'un programme sera mis en place. Seules des subventions mineures sont versées, dans des cas exceptionnels, en vertu du programme actuel. Par exemple, à la suite de ce qui s'est produit l'an dernier, on a annoncé il y a environ un an, une subvention en vertu de ce programme, mais je n'ai encore rien reçu.

Le président: C'est ce que l'on appelle la stabilisation?

M. Price: Oui. Les éleveurs ne sont donc pas très persuadés des programmes du gouvernement fédéral ou des provinces bien que d'autres provinces bénéficient de programmes sensiblement meilleurs, qui tendent à déformer la situation.

Le sénateur Anderson: L'Office a-t-il fait une étude pour connaître la différence entre les prix demandés aux détaillants et ceux versés aux éleveurs et pour savoir s'ils correspondent?

M. Price: Une étude a été entreprise, il y a bon nombre d'années. Il s'agit probablement de la plus longue étude ininterrompue sur les prix des secteurs de détail et de gros qu'on n'ait jamais faite. Elle recueille des renseignements hebdomadaires sur environ cinq villes de l'Amérique du Nord. Assez fréquemment, le marché de détail de la région Alberta-Colombie-Britannique enregistrait le prix de détail le plus élevé et le prix du porc le moins élevé en Amérique du Nord.

Le président: Merci, monsieur Price. Nous avons le plaisir d'accueillir ce matin un certain nombre de députés de la Chambre des communes. Si j'ai l'accord unanime des sénateurs, je permettrai aux députés de formuler leurs questions. Ce n'est pas tous les jours que nous avons comme témoins des personnes qui connaissent si bien la commercialisation de cette denrée très importante. Donc, si vous êtes d'accord, je donnerai la parole aux députés du Parlement.

Honorables sénateurs, êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

M. Hargrave: Monsieur le président, je tiens à signaler que je suis très sensible à votre geste. Au cours des deux dernières années lorsque siégeait le Comité sénatorial de l'agriculture,

[Text]

have been a fairly regular attendee as an observer. I am very glad to hear you say that I am welcome here, and if I may say so I compliment you on the high quality of your witness this morning. I think Mr. Price, without doubt, is the most knowledgeable hog man certainly in Canada, and I compliment you on having him before you as a witness this morning.

What I would like to come back to is Mr. Price's comment about that contract that was worked out with the Japanese, and it seems to me that it was based on the actual production cost plus a fixed number of dollars or something like that. What I would like to know is this: I presume that the main component of the production cost would be the barley in Alberta. Is this essentially correct? Does it make up a very high proportion of that cost?

Mr. Price: Yes, certainly the barley and the concentrate; the two factors went together in the formula, and then everything else had to be included in the dollar margins and you had to decide whether or not you could produce for those margins, but certainly the barley is the major component and then the concentrate.

Mr. Hargrave: Just as a rough figure, would it be three quarters of the whole cost or more?

Mr. Price: Yes, about 55 or 60 per cent.

Mr. Hargrave: How was that price of barley determined?

Mr. Price: This was done by the Alberta Department of Agriculture by monitoring the paying price of the feed mills across Alberta, and this was put together into a weighted price, each month to establish this contract price.

Mr. Hargrave: So it was related to the actual sales price.

Mr. Price: The actual sales price in the feed mills in Alberta.

Mr. Hargrave: And would there be a way of finding out at what price one barley grower would sell his barley across the road to his neighbour in the hog business? How would you handle that?

Mr. Price: I think this is still reflected pretty accurately in what the little local feed mills are paying for barley. This is generally the price at which barley is trading in a given district. There could have been some discussion as to the weighting, because the price was in fact weighted by the number of hogs contracted in a district, so it may not come up with a general average price for the province; it actually was supposedly the price that went into the hogs that went for export, and as such, was weighted by the number of contracted pigs in the Lethbridge area, for instance, which would weight the overall price by that.

Mr. Hargrave: Just one other question with respect to the formula method of arriving at a price for your export of hogs to Japan. Has it been essentially the same right from the beginning or have you had to make some modifications?

Mr. Price: No, the first contracts were slightly different. We made some slight modification in the feed and in the carcass weight; in other words they decided they wanted slightly heavier carcasses and so therefore there was an adjust-

[Traduction]

j'ai participé assez régulièrement aux réunions à titre d'observateur. Je suis content de vous entendre dire que je suis le bienvenu et je me permets de vous féliciter de la compétence du témoin de ce matin. A mon avis, M. Price est sans contredit celui qui au Canada est le plus compétent dans ce domaine et je vous félicite de votre choix.

J'aimerais revenir à l'observation de M. Price selon laquelle un contrat avait été conclu avec les Japonais; il me semble qu'il portait sur le coût réel de la production et sur un prix fixe, si j'ai bien compris. Voici ce que j'aimerais savoir: en Alberta, je suppose, le principal facteur influant sur le coût de production serait l'orge. Est-ce vrai? Est-ce que cela représente une très grande proportion du coût?

M. Price: Oui, l'orge et le concentré, ces deux facteurs sont inclus dans la formule et ensuite, tous les autres font partie de la marge fixe. Il revient au producteur de décider s'il peut produire selon ces marges, mais il est évident que l'orge, puis le concentré, sont des parties importantes.

M. Hargrave: Approximativement, est-ce qu'ils représentent les trois quarts du coût total ou plus?

M. Price: Environ 55 p. 100 à 60 p. 100.

M. Hargrave: J'aimerais savoir comment on détermine le prix de l'orge.

M. Price: Ce prix est fixé par le ministère de l'agriculture de l'Alberta qui tient compte du prix payé par les minoteries albertaines et il s'en sert pour pondérer le prix, chaque mois, pour fixer le prix du contrat.

M. Hargrave: Ainsi, il est relié au prix de vente réel.

M. Price: Le prix de vente réel dans les minoteries de l'Alberta.

M. Hargrave: Et est-ce qu'il est possible de déterminer à quel prix le producteur vend son orge à son voisin qui produit du porc? Comment faites-vous pour connaître ce prix?

M. Price: Je crois que nous pouvons avoir une assez bonne idée de ce prix en sachant ce que les petites minoteries locales paient pour l'orge. Elles paient généralement le prix d'achat de l'orge dans une région donnée. Il y a pu y avoir certaines discussions quant à la pondération, car le prix est, en réalité, pondéré par le nombre de porcs d'une région visés par le contrat, alors il n'y a pas nécessairement de prix moyen général pour la province; c'est réellement le prix du porc exporté et en tant que tel, ce prix est pondéré par le nombre de porcs d'une région visés par le contrat, de la région de Lethbridge, par exemple, ce qui sert à pondérer le prix global.

M. Hargrave: J'ai encore une autre question sur la formule appliquée pour établir le prix du porc exporté au Japon. Votre formule est-elle demeurée essentiellement la même depuis le début ou avez-vous dû la modifier quelque peu?

M. Price: Les premiers contrats étaient légèrement différents. Nous avons fait certaines petites modifications quant à l'alimentation et au poids carcasse. En effet, les Japonais voulaient des carcasses légèrement plus lourdes et, par consé-

[Text]

ment to the feed factor that it took to get that, but essentially the concept has been the same.

Mr. Hargrave: Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much, and thanks for your kind words about our witness. I appreciate that.

Mr. Price: I never said a word about cattle.

The Chairman: I know, but I know what was in the back of your mind.

Mr. Thacker, you had a question?

Mr. B. A. Thacker, M.P.: Thank you, Mr. Chairman. I have three questions I hope. We know in the beef industry that in California there is at least a 50 per cent shortfall, and it could get worse if the water situation deteriorates, and that could be an enormous market for western beef. Do you know what the situation in the United States is in respect of hogs? Would it be similar?

Mr. Price: Well yes, even maybe more dramatic than the beef one as far as the Pacific northwest is concerned and down the Pacific coast.

One thing I neglected to mention is that many time, in order to try to effect market correction, we sell live hogs from Alberta into that Pacific northwest region, and often do it at a very handsome profit. The interesting part is that quite often the sides and pork cuts are imported back into Canada, but that is another story. Last year we have shipped an average of about 1,500 hogs a week into the Pacific northwest, live, and this is one of the reasons we decided we must get into the packing business. It does not really make sense to ship hogs 800 miles live; you are far better off to kill them at home and develop the market for pork and pork products. I think there is a good opportunity when it is a major deficit area, and we can hit that area far quicker than the River States can; our highways and our connections are good, and we can get back-hauls quite well. So it is an area which the producers always felt has been neglected by the packing industry, and now we will be able to have a chance to see whether we can develop it ourselves or not.

Mr. Thacker: Are there any impediments between the two countries that would stop that?

Mr. Price: There certainly is as far as branded products, packaged processed products, are concerned. Those are really the differences between the two countries: If you send a package down in metric and bilingually labelled it probably will not get picked off the shelf, because it is clearly identified as a foreign product, and this certainly makes it difficult to sell branded products down there, but as far as fresh and fresh-frozen are concerned and this type of thing, once it is in the store it is just pork.

Mr. Thacker: Would you be able to tell us generally the major recommendations of the Foster Report, and whether

[Traduction]

quent, nous avons dû rajuster à la hausse de fourrage mais, essentiellement, le système est demeuré le même.

M. Hargrave: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hargrave, notamment pour les bons mots que vous avez eus à l'égard du témoin. Je vous en remercie.

M. Price: Je n'ai pas encore parlé des bovins.

Le président: Oui, je sais, mais je sais également ce que vous avez à l'esprit.

Monsieur Thacker, vous voulez poser une question?

M. B. A. Thacker, député: Merci, monsieur le président. J'ai trois questions à poser. Les producteurs de bovins savent qu'en Californie, il faut importer la moitié au moins de ce qui est vendu; cette pénurie pourrait s'aggraver si la qualité de l'eau continue de se détériorer. Le bœuf de l'Ouest pourrait y trouver un marché énorme. Qu'en est-il aux États-Unis des marchés du porc? La situation est-elle semblable?

M. Price: Et bien, la situation est peut-être même plus grave que pour le bœuf, à tout le moins dans la région du Nord-Ouest du Pacifique et le long de la côte du Pacifique.

Il y a un facteur que je n'ai pas mentionné: souvent, pour corriger le marché, nous vendons le porc en vif de l'Alberta dans la région du Nord-Ouest du Pacifique, et souvent pour un profit très intéressant. Il faut cependant souligner qu'assez souvent, les flancs et certains autres coupes de porc sont importés au Canada, mais c'est une autre paire de manches. L'année dernière, nous avons expédié une moyenne hebdomadaire d'environ 1,500 porcs en vif dans la région du Nord-Ouest du Pacifique et c'est une des raisons pour lesquelles nous avons décidé de nous lancer dans les salaisons. Il n'est pas vraiment avantageux d'envoyer des porcs en vif à 800 milles, il est beaucoup préférable de les abattre et de développer le marché du porc. Je crois que nous devons profiter de l'occasion, lorsque, dans une région, il manque de porcs et que nous pouvons arriver dans cette région beaucoup plus rapidement que les États drainés par les fleuves et les rivières; notre infrastructure routière est bonne, et il nous est facile de trouver des marchandises à rapporter. Alors les producteurs ont pensé que les salaisons négligeaient cette question, et maintenant, nous serons en mesure d'établir si nous pouvons le développer nous-mêmes.

M. Thacker: Y a-t-il des obstacles entre les deux pays?

M. Price: Il y en a bien sûr un qui se rapporte à l'étiquetage des produits. Il y a des différences entre les deux pays: si vous envoyez aux États-Unis un produit dans un contenant métrique et dont l'étiquette est bilingue, ce produit ne sera certainement pas très populaire, car le consommateur saura que c'est un produit importé, cela complique certainement la vente de produits étiquetés aux États-Unis; cependant, dans le cas des produits frais et surgelés, les consommateurs ignorent que le porc est importé.

M. Thacker: Pourriez-vous nous résumer les principales recommandations du rapport Foster; pensez-vous qu'il a une certaine valeur, qu'on donnera suite à ses recommandations?

[Text]

you think that is a valid report and should be implemented, and if it will be implemented.

Mr. Price: I think if you read the Foster Report and read the concerns that are outlined in it, and think about those concerns that are outlined in it, and think about those concerns when you read the recommendations, you will get the picture pretty clearly that they understood the situation. I think that if those recommendations are implemented it will go a long way to helping solve some of the problems that have existed in Alberta.

Mr. Thacker: Will those recommendations exacerbate this inter-provincial conflict and competition that we have going?

Mr. Price: That is covered in the report. It mentions the conflicts that we have had between the provincial government and the Alberta Pork Producers Marketing Board. They are covered quite extensively. Right at the start of the report he makes the statement that their committee did not have power to subpoena, or to take evidence under oath, and this is something that we felt as producers, we would like to have seen. In fact, prior to the Foster committee being set up we had asked for such a "judicial enquiry" where witnesses could be subpoenaed and evidence taken under oath. I think that that kind of evidence needs to be brought out, which they were not able really to deal with. They outlined a number of concerns that were reported to them, but they were unable to substantiate them because they were unable to take evidence under oath. So the concerns are outlined "unsubstantiated" in the report.

Mr. Thacker: Is there any pressure among hog producers to go to supply-management in Alberta? If there were a vote today, what percentage do you think would vote yes?

Mr. Price: I suppose there are some. I can only go by the comments that were made at our producer meetings. Certainly a very small minority at this point in time would be prepared to go the supply-management route, primarily because producers in Alberta still feel that the problems in the market place can be overcome without becoming restrictive—and that is one of the reasons why the producers kept pushing for the board to become involved in the processing industry.

Perhaps I could tell you what happened to me at one producer meeting, that brought it home to me pretty clearly. There was quite a large meeting of about 90 producers. We had been talking about the problems we were having, and one thing and another, and then one elderly gentleman in the back got up and said "Mr. Price, you are a farmer"? I said, "Well, yes." He said, "You are a hog producer"? I said, "Yes." "Well," he said, "if you went home and your trucker did not show up tomorrow to take those pigs that you had bought, and the next week he came four hours late, and the next week, when he arrived at the plan, a good percentage of those hogs were dead, what would you do if you could not hire another trucker"? He said, "You would go to town and by a truck,"

[Traduction]

M. Price: Je crois que si vous lisez le rapport Foster, la description de la situation et si vous gardez cette description à l'esprit en lisant les recommandations, vous constaterez qu'ils ont compris la situation. Je crois que si le gouvernement donnait suite à ces recommandations, il contribuerait énormément à résoudre certains des problèmes qui ont existé en Alberta.

M. Thacker: Ces recommandations alimenteront-elles le conflit entre les provinces et nuiront-elles à la concurrence actuelle?

M. Price: Le rapport en fait mention. Il traite longuement des différends entre le gouvernement provincial et l'*Alberta Pork Producers Marketing Board*. Au tout début du rapport, le chargé d'étude annonce que le comité n'était pas autorisé à citer des témoins, ni à les faire témoigner sous serment; cependant les producteurs auraient aimé que le comité puisse le faire. De fait, avant la création du comité Foster, nous avons demandé la tenue d'une «enquête judiciaire» où les membres du comité auraient pu citer des témoins et les faire témoigner sous serment. Je crois que ces preuves doivent être produites et en réalité les commissaires n'ont pu les fournir. Ils ont exposé un certain nombre de questions qui leur ont été signalées, mais n'étaient pas en mesure de les confirmer parce qu'ils n'ont pu entendre de témoignages sous serment. Les questions sont donc soulevées, mais «non confirmées» dans le rapport.

M. Thacker: Les producteurs de porcs exercent-ils certaines pressions pour que l'Alberta adopte le système de gestion de l'offre? Si le vote était pris aujourd'hui, quel pourcentage des producteurs se prononceraient en faveur, croyez-vous?

M. Price: Quelques-uns, je suppose. Je ne peux ici juger que d'après les observations qui ont été faites lors de nos rencontres entre producteurs. Certes, actuellement, ce n'est qu'une très petite minorité qui serait prête à adopter le système de gestion de l'offre, surtout parce que les producteurs de l'Alberta estiment encore que les problèmes sur le marché peuvent être résolus sans restreindre l'offre, et c'est l'une des raisons pour lesquelles ils ont toujours insisté pour que l'Office s'intéresse à la transformation.

Permettez-moi de vous signaler ce qui s'est produit à l'une de nos réunions et qui m'a fait prendre conscience de la situation. L'assemblée était assez importante, il y avait environ 90 producteurs. Nous avons abordé nos problèmes, et de fil en aiguille, à un moment donné, un homme assez âgé au fond de la salle s'est levé et a dit: «Monsieur Price, vous êtes agriculteur?» J'ai répondu oui. Il m'a dit: Vous êtes producteur de porcs? J'ai dit oui. «Eh bien, dit-il, si vous retourniez chez vous et que votre camionneur ne se présentait pas demain pour aller chercher les porcs que vous avez achetés, que la semaine suivante il se présente avec quatre heures de retard et que l'autre semaine, lorsqu'il arrive à l'usine, un bon pourcentage de ces porcs sont morts, que feriez-vous si vous ne pouviez

[Text]

and he said, "I don't view the packing industry any differently."

So the producers in Alberta hope that by going this route, and by having a plant that has the same aims and objectives as the producer sector, and a plant that is able to interface on behalf of producers or the next level of marketing, that we can grow and expand. We have the potential. We could just as well be producing three million hogs in Alberta as 1.5 million; and we have the young people who would be interested to do it, even though many of them have come from other parts of Canada.

Mr. Bloomfield: Mr. Chairman, I would like to express my appreciation for the invitation to be here and to question the witness. I am myself a farmer. I come from Ontario. Perhaps my first question is: Is your marketing board similar to Ontario's?

Mr. Price: Yes, it is quite similar. Ontario's has a bigger structure. They have more delegates, and that type of thing. Your setup is slightly different. As I understand it, it is more with county groups, and we have nine districts to cover the province. The teletype system used in Ontario is almost identical to that which we started with in 1968-69. The main difference between Alberta and Ontario is that you have many more independent buyers, and as such it seems to work better than where you have so few buyers.

Mr. Bloomfield: That would be why you went to the tender purchase.

Mr. Price: That's right.

Mr. Bloomfield: I understand that. My colleague asked a question with regard to the quota system. I was wondering where that would fit in. My next question is, does the Crow affect the hog industry? The other part of my question is: Does the marketing board have a position on the Crow?

Mr. Price: Yes, we have a position on the Crow, and certainly any rate setting program like the statutory freight rate one has an effect on the livestock industry in the prairie region. There is no question about that.

The clear position that we have taken is that the Crow benefit should be paid to the farmers in such a way as to get it out of the influence of the marketplace. I know that goes against quite a few recommendations, but we cannot see how, by paying the difference to the railroad, it does anything to solve the livestock industry problem. Personally I submit that the Crow benefit has long ago been capitalized into the land values—that is really where it is—and as such is part of the land scene. Land values would definitely go down if it were abolished. My submission is that it is in land values; so why not pay it on the cultivated land and let the market determine where it is best to sell the grain.

[Traduction]

engager un autre camionneur»? Il a dit: Vous iriez en ville et achèteriez un camion, et de rajouter: Je n'en pense pas autrement de l'industrie de l'emballage.»

Donc, les producteurs de l'Alberta espèrent qu'en adoptant le système de gestion de l'offre, et en ayant un représentant qui vise les mêmes objectifs qu'eux, un organisme capable de les représenter à un niveau supérieur nous pourrions alors prendre de l'expansion. Nous en avons les moyens. Nous pourrions tout aussi bien produire 3 millions de porcs en Alberta que le million et demi que nous produisons aujourd'hui; en outre, les jeunes s'y intéressent, même si nombre d'entre eux viennent d'autres régions du Canada.

M. Bloomfield: Monsieur le président, je tiens à vous remercier de m'avoir invité ici pour poser des questions aux témoins. Je suis moi-même agriculteur de l'Ontario. Ma première question est la suivante: votre Office de commercialisation est-il semblable à celui de l'Ontario?

M. Price: Oui, il est assez semblable, mais celui de l'Ontario est plus gros. Il compte plus de délégués. Votre organisme est légèrement différent. D'après ce que je comprends, il est formé davantage de groupes de comtés alors que nous avons 9 districts qui couvrent toute la province. Le système de télécrypteur utilisé en Ontario est presque le même que celui que nous avons adopté au début en 1968-1969. La grande différence entre l'Office de l'Alberta et de l'Ontario, c'est que vous comptez beaucoup plus d'acheteurs indépendants et qu'ainsi, le système semble plus efficace que s'il n'y a que quelques acheteurs.

M. Bloomfield: C'est pour cela que vous avez opté pour le système d'achat par soumission.

M. Price: C'est exact.

M. Bloomfield: Je comprends. Mon collègue a posé une question sur les contingents. Je me demandais si elle était appropriée. Ma prochaine question est la suivante: les tarifs du Pas-du-Nid-de-Corbeau influencent-ils l'industrie du porc? L'autre volet de ma question est le suivant: L'Office de commercialisation a-t-il adopté une position sur ces tarifs?

M. Price: Oui, et il ne fait aucun doute que tout programme de fixation de taux comme le fret statutaire a des répercussions sur l'industrie du bétail dans les Prairies. C'est certain.

La position bien précise que nous avons adoptée est la suivante: le tarif du Pas-du-nid-de-corbeau devrait être versé aux agriculteurs de façon à le soustraire à l'influence du marché. Je sais que cette affirmation contredit quelques recommandations, mais nous n'arrivons pas à voir comment, en payant la différence aux sociétés ferrovières, on réussit à régler le problème de l'industrie du bétail. Personnellement, je crois que les avantages du tarif depuis longtemps se sont répercutés sur la valeur des terrains, et c'est en réalité là que se trouve toute la question; et tout s'imbrique dans la valeur foncière. La valeur des terres baisserait certainement si le tarif était aboli. Je crois que ce tarif est relié à la valeur des terres; donc, pourquoi ne pas le verser pour des terres cultivées et laisser le marché déterminer là où il est préférable de vendre les céréales.

[Text]

Mr. Bloomfield: Does the Alberta government give assistance to the market? Are they involved in marketing assistance for hogs?

Mr. Price: This past year in Alberta we have had what we call a stop loss program. It came in last spring. It does guarantee a level over feed costs. I do not want to give anyone the impression that this thing is at a break-even level. It stops or prolongs the bankruptcies; it is not a break-even production level. So it is a stop loss program. My guess is that it has probably spent about \$16 million in the last 10 or 11 months—it has infused about \$16 million into the industry. We hope that it has helped some producers bridge this period.

Mr. Bloomfield: Would the federal assistance be over and above that?

Mr. Price: Yes, when we get it.

Mr. Bloomfield: What was the value of that?

Mr. Price: I think it was 95 per cent. Anyway, it worked out to about \$4 per hog. It is based on the previous five-year average price type of thing, indexed. With inflation, and everything that goes along with that taking it over the past five years, it does not really cover the costs, which have escalated in the last couple of years.

Mr. Bloomfield: I have one final question: Did I take it from your preamble that you would be in favour of a Canada marketing board?

Mr. Price: No—a Canada stabilization program, but not a Canada marketing board.

Mr. Vic Althouse, M.P.: Mr. Chairman, I appreciate the opportunity to come before your committee, to hear Mr. Price and to have an opportunity to question him. I have been away from the hog marketing operation for a few years and I wondered if Mr. Price could help us catch up a little. I remember that at one time the Alberta board had fewer powers with regard to marketing. Powers to market hogs stopped at a point when they were no longer live hogs, whereas some of the other boards in western Canada were able to market and process pork, or sides, and so on. Is that still the case? I know there were a lot of negotiations in between.

Mr. Price: There certainly was a lot of controversy over it and our plan and act were quite ambiguous in that regard. In 1978 we had a ruling that we did have the kind of authority you are talking about to go ahead. We have in fact formed an Alberta hog-trading company which is wholly owned by the board, through which we do a lot of our export and trading. I think that now our position has been completely clarified. We have an order in council passed authorizing the purchase of the Fletchers plant. This, of course, gives us full access to market right up to the full banded product scale. So any question in this matter has been cleared up.

[Traduction]

M. Bloomfield: Le gouvernement albertain accorde-t-il de l'aide aux producteurs? Aux producteurs de porcs entre autres?

M. Price: L'an dernier, l'Alberta, a adopté le printemps dernier ce qu'on appelle le programme d'indemnisation des pertes. Il garantit un revenu au-delà des frais engagés pour le fourrage; je ne veux pas donner à personne l'impression qu'il s'agit d'une indemnisation de rentabilité. Le programme ne fait qu'interrompre ou prolonger les faillites; ce n'est pas un programme de rentabilité. C'est donc un programme d'indemnisation contre les pertes. J'imagine qu'environ \$16 millions ont été dépensés dans le cadre de ce programme au cours des 10 ou 11 derniers mois; celui-ci a permis d'injecter environ \$16 millions dans l'industrie. Nous espérons qu'il a aidé certains éleveurs à faire le pont au cours de cette période.

M. Bloomfield: L'aide fédérale serait-elle supérieure?

M. Price: Oui, lorsque nous l'obtiendrons.

M. Bloomfield: Quelle en a été la valeur procentuelle?

M. Price: Je crois qu'il s'agissait de 95 p. 100, soit environ \$4 par porc. Ce chiffre est fondé sur le prix «des cinq années précédentes. Avec l'inflation, et tout ce qu'elle entraîne, si l'on prend en considération les cinq dernières années, ce montant ne couvre pas réellement les coûts qui ont grimpé rapidement au cours des dernières années.

M. Bloomfield: J'ai une dernière question à poser. Dois-je comprendre d'après votre préambule que vous seriez favorable à l'établissement d'une commission canadienne de commercialisation?

M. Price: Non, je serais plutôt en faveur d'un programme canadien de stabilisation.

M. Vic Althouse, député: Monsieur le président, je suis heureux d'avoir l'occasion d'assister à une réunion de votre comité, d'entendre M. Price et de pouvoir l'interroger. Je ne me suis pas intéressé à la commercialisation du porc pendant quelques années et je me demandais si M. Price pourrait nous aider à rattraper quelque peu ce retard. Je me souviens qu'à un moment donné, la Commission de l'Alberta avait moins de pouvoirs en matière de commercialisation. Ses pouvoirs de commercialisation du porc se limitaient au porc vif, tandis que certaines autres commissions de l'Ouest du Canada pouvaient commercialiser et traiter le porc ou les flancs, etc. Est-ce toujours le cas? Je sais qu'il y a eu beaucoup de négociations entretemps.

M. Price: Cette question a certainement suscité beaucoup de controverse et notre plan et notre loi étaient tout à fait ambigus à cet égard. En 1978, un tribunal a décrété que nous disposions des pouvoirs dont vous parlez et que nous pouvions aller de l'avant. Nous avons en fait formé une société de commercialisation du porc de l'Alberta qui appartient à part entière à la commission, et par l'entremise de laquelle nos effectuations une grande partie de nos exportations et de notre commerce. Je crois que maintenant notre position a été complètement précisée. Un décret en conseil a été adopté et nous autorise à acheter l'usine Fletchers. Nous avons donc mainte-

[Text]

Mr. Althouse: I was thinking that the purchase of the Fletchers plant may have been a move to avoid the problems you used to have. Will you be attempting to do most of your exporting under the aegis of Fletchers or under the aegis of the Export Corporation? Do you see the two remaining separate entities?

Mr. Price: I think they will remain separate entities in that live hog sales and this type of thing will still be done through our Alberta hog producer trading company. I suppose it will depend on the attitude of the other processors and their procedures in the future with regard to how they view the acquisition of Fletchers. However, we now have a method of looking after those 2,000 hogs that would otherwise have to be shipped out live over 600 or 800 miles. If others do not want them, we will look after them.

Mr. Althouse: Mr. Chairman, if I may, some of the other boards report difficulty on occasion in the exporting of processed meat, sides and frozen pork, into the U.S. market even though there are no official impediments, so to speak. It is supposed to be a free trade zone and all of the advantages of a market appear to be there on paper. Yet, there have been a number of occasions when inspections at the border and this sort of thing could almost be construed to be a tariff. Have you had any experience in this regard or has your experience only started since the acquisition of Fletchers?

Mr. Price: No, I think the same kind of thing can apply to the movement of live hogs across the border. I suppose that, dealing with an international border, this sort of thing will occur both ways. However, if you consider the Fletchers plant in Vancouver, the processing, cutting, freezing and everything is done in an area very close to the border. If there are problems with the product, you are not in a position where you must ship 500 miles to return it. This is one of the main factors we considered when we purchased this company.

Mr. Althouse: So the proximity to the border definitely helps in terms of clearing up the border difficulties?

Mr. Price: Yes.

The Chairman: Thank you. Are there any other questions? Perhaps, if you will permit me, I will ask Mr. Price a few questions.

In your opening remarks, Mr. Price, I understood you to say that some sort of a national agency might help. If so, how do you visualize that?

Mr. Price: I think that we have had a reasonably good working relationship with the Department of Industry, Trade and Commerce and certainly the federal Department of Agriculture. However, I think that an agency would be helpful in finding markets, arranging loans, financing, this type, of

[Traduction]

nant plein accès au marché jusqu'au niveau du produit emballé. Par conséquent, tous nos problèmes à cet égard ont été réglés.

M. Althouse: Je pensais que l'achat de l'usine Fletchers aurait pu servir à éviter les problèmes que vous avez déjà eus. Tenterez-vous d'effectuer la plupart de vos exportations sous l'égide de Fletchers ou sous celle de la Société pour l'expansion des exportations? Considérez-vous les deux comme des entités distinctes?

M. Price: Je crois qu'elles demeureront des entités distinctes en ce sens que les ventes de porcs vifs et ce genre de chose continueront d'être effectuées par l'entremise de notre société de commercialisation du porc de l'Alberta. Je suppose que cela dépendra de l'attitude des autres conditionneurs et de leur réaction à l'acquisition de la Fletchers. Toutefois, nous pouvons maintenant traiter ces 2,000 porcs qui, autrement, auraient dû être expédiés vivants 600 ou 800 milles plus loin. Si les autres n'en veulent pas, nous les traiterons nous-mêmes.

M. Althouse: Monsieur le président, si vous le permettez, certaines des autres commissions font état de difficultés à l'occasion dans l'exportation de viandes traitées, de flancs et de porc congelé sur le marché américain, même s'il n'y a aucun obstacle officiel, si l'on peut dire. Le commerce est censé n'être aucunement restreint et tous les avantages d'un tel marché semblent avoir été officialisés. Pourtant, il est arrivé à un certain nombre de reprises que des inspections à la frontière et ainsi de suite aient presque pu être considérées comme l'imposition d'un tarif. Avez-vous expérimenté une telle situation ou votre expérience n'a-t-elle commencé qu'avec l'acquisition de la Fletchers?

M. Price: Non, je crois qu'on pourrait en dire autant de l'exportation de porcs vifs. Je présume que puisqu'il s'agit d'une frontière internationale, ces interventions se font bilatéralement. Toutefois, dans le cas de l'usine Fletchers de Vancouver, le traitement, la coupe, la congélation, etc. sont effectués à proximité de la frontière. En cas de problème, il n'est pas nécessaire de franchir 500 milles pour récupérer le produit. Ce facteur, notamment, a joué un rôle prépondérant dans notre décision d'acheter cette société.

M. Althouse: Ainsi, la fait d'être à proximité de la frontière aide sans contredit à résoudre les difficultés qui peuvent s'y poser?

M. Price: Oui.

Le président: Merci. Y a-t-il d'autres questions? J'aimerais maintenant, si vous le permettez, poser quelques questions à M. Price.

Dans votre déclaration préliminaire, monsieur Price, vous avez dit, je crois, qu'un organisme national pourrait être un atout. Si cela est exact, comment concevez-vous cet organisme?

M. Price: Je crois que nous avons entretenu d'assez bonnes relations avec le ministère de l'Industrie et du Commerce et, certainement, avec le ministère fédéral de l'Agriculture. Néanmoins, j'estime qu'un organisme spécial pourrait être utile pour trouver des marchés, des prêts et des sources de finance-

[Text]

thing. I think our aim is to complement and improve our present system, not replace it entirely. I think that is really the bottom line.

I have travelled quite a lot and sometimes I am amazed at how little the people in foreign countries—even the people in Canadian embassies—actually know about the agricultural potential in Canada. This is always a concern to me. Though my interest is agriculture, when I arrive some place and find they are surprised that we actually sell something besides wheat, this bothers me a bit. I would like to see more emphasis put on Canada's potential in agriculture and more awareness of this in foreign areas. That would be a big help.

The Chairman: Would you say that Canada's hog producers can produce the product as cheaply as, for example, the United States, Denmark or Holland?

Mr. Price: Yes, I think so. The only concern I have in that regard is that the economics are not distorted in terms of other programs. Certainly the EEC has done that, when we talk about Denmark and such places.

As to production technology, feed efficiency and so on, I think that the better hog operations in Canada can compete with those in any place. Certainly our breeding stock is well known.

The Chairman: How is it that we sell grain to Denmark and every once in a while in Ottawa we can buy pork from Denmark? They are paying a third more for barley than we pay in Canada, are they not?

Mr. Price: I would guess that is probably correct. The EEC is set up in such a way that they have tariffs and super-tariffs against us getting in there.

The Chairman: Are they dumping that product in here, do you think?

Mr. Price: I do not know what you mean by "dumping".

The Chairman: Well, you get canned bacon, canned ham, even fresh pork—

Mr. Price: This winter Danish fresh pork has been marketed right in the city of Calgary, so we are quite aware of these movements. At the same time we have bid on sales of ham and so forth into these European countries. But we see that situation within Canada; we do not have to go there to see it. With various programs and assistance, you can set up a hog operation for 60 per cent of what it costs in Alberta and some other areas. This is another form of distortion. I believe we can compete in the world market if there is not too much distortion.

The Chairman: What do you mean by distortion.

Mr. Price: For instance, the Crow rate system creates a distortion. As a result of our monetary policies, as compared to other regions we have the highest interest rates. These are only two of the large problems facing the producers at the present time.

[Traduction]

ment, et ce genre de chose. Je crois que notre but est d'améliorer notre système actuel, et non pas de le remplacer entièrement. Je crois que c'est là notre objectif fondamental.

J'ai beaucoup voyagé et parfois je suis étonné par la rareté des habitants des pays étrangers, et même des membres des ambassades canadiennes, qui connaissent vraiment le potentiel agricole du Canada. Cette ignorance ne cesse de m'inquiéter. Même si je m'intéresse à l'agriculture, lorsque j'arrive à un endroit et découvre qu'on est surpris d'apprendre que nous vendons vraiment autre chose que du blé, cela m'agace. J'aimerais qu'on insiste davantage sur le potentiel du Canada en matière d'agriculture et qu'on y sensibilise davantage les pays étrangers. Ce serait là une grande aide.

Le président: Selon vous, les éleveurs de porcs du Canada peuvent-ils fournir un produit à un aussi bas prix par exemple que les États-Unis, le Danemark ou la Hollande?

M. Price: Oui, je le crois, seulement il ne faudrait pas que cela nuise à d'autres programmes. C'est ce qu'a fait la CEE, au Danemark par exemple.

Pour ce qui est des techniques de production, de la qualité des céréales fourragères etc., je crois que les meilleurs producteurs de porc du Canada peuvent soutenir la concurrence de ceux de tout autre pays. Nos reproducteurs sont certainement réputés.

Le président: Comment se fait-il que nous vendions des céréales au Danemark et que nous puissions de temps à autre acheter à Ottawa du porc provenant de ce pays? N'a-t-il pas à déboursé un tiers de plus que nous pour l'orge?

M. Price: Probablement. La CEE est constituée de telle sorte que des tarifs et des super-tarifs nous empêchent d'écouler notre production dans les pays membres.

Le président: Croyez-vous qu'il s'agisse de «dumping»?

M. Price: Je ne vois pas ce que vous entendez pas «dumping».

Le président: Nous pouvons acheter du bacon, du jambon en conserve, même du porc frais...

M. Price: Cet hiver, du porc frais danois a été vendu à Calgary même; nous sommes au courant de la situation. Nous même pouvons faire des offres sur le jambon, etc, dans ces pays d'Europe. La même chose vaut pour le Canada, cela ne se fait pas qu'en Europe. Grâce à divers programmes et formes d'aide, il peut y avoir production de porc à 60 p. 100 de ce qu'il en coûte en Alberta et dans certaines autres régions. C'est une autre forme de distortion. Je crois que nous pouvons être concurrentiels sur les marchés mondiaux s'il n'y a pas trop de distorsions.

Le président: Qu'entendez-vous par distorsions?

M. Price: Le tarif du Pas du Nid-de-Corbeau, par exemple, crée une distorsion. En outre, à cause de nos politiques monétaires, comparativement à celles d'autres pays, nous avons les taux d'intérêt les plus élevés. Ce ne sont que deux des grands problèmes auxquels doivent actuellement faire face les producteurs.

[Text]

The Chairman: What about the self-sufficiency program in Quebec? Where does most of the pork produced from the 1,600,000 hogs go? All of it cannot be eaten in Alberta.

Mr. Price: No. Alberta and British Columbia are still in a deficit situation. Fletcher's firm is interesting in that it has a killing plant in Red Deer, Alberta, and a processing plant in Vancouver, British Columbia. The sales of that firm last year were approximately 20 per cent offshore, 60 per cent in British Columbia and 20 per cent in Alberta. We see no reason why both the Alberta portion and the offshore portion, including exports to the United States, cannot be significantly higher through that firm.

The Chairman: Is that the reason why pork is cheaper at the packing plant and more expensive in the stores in Alberta than in other regions of the country?

Mr. Price: Yes.

The Chairman: Are you saying that we are not quite self-sufficient in Alberta?

Mr. Price: Yes, we are in a deficit situation. I would like to point out two characteristics of the industry. One is the lack of competition in the marketing structure and the other is the fact that the packing industry for hogs in western Canada has not reinvested capital to keep up with the technology of the times. Therefore, the packing industry there is not as efficient as in other areas. Primarily, though, I believe it is a reflection of the lack of competition in the marketing system.

The Chairman: Going back to Quebec's self-sufficiency program and the other programs which that province may have in place, what do you foresee with regard to the production of pork? Where is their market? I suppose the pork producers there are also buying subsidized grain through the freight rates?

Mr. Price: I consider the Quebec programs to be social welfare programs. This kind of program distorts the natural economics of the commodity market. It is laudable to want everybody to become self-sufficient, but it also means that the federal government should help me build a pipe line to carry ocean water from British Columbia to the prairies so that I may become self-sufficient in lobster production. Perhaps Alberta should be self-sufficient in apples. This is the kind of thing about which I am speaking. If the production does not take place in the area where it is most economically viable, then the entire industry becomes inefficient and unable to compete in world markets. These are the feelings of the producers in western Canada.

The Chairman: So what you are saying is that there should be a national agency which oversees these markets. This agency would oversee the sale of certain commodities. For example, if Quebec produces cheaper cheese and Alberta produces cheaper pork then the respective commodities should be produced in the respective provinces?

[Traduction]

Le président: Qu'en est-il du programme québécois d'indépendance économique? Ou est écoulée la plus grande partie de la viande d'un million six cent mille porcs? Le tout ne peut être consommé en Alberta.

M. Price: Non. L'Alberta et la Colombie-Britannique se trouvent toujours dans une position déficitaire. L'entreprise Fletcher est un cas intéressant car elle a un abattoir à Red Deer (Alberta), et une usine de transformation à Vancouver (Colombie-Britannique). L'année dernière, elle a écoulé environ 20 p. 100 de ses produits à l'étranger, 60 p. 100 en Colombie-Britannique et 20 p. 100 en Alberta. Nous ne voyons pas pourquoi la part de l'Alberta et celle de l'étranger, y compris les exportations vers les États-Unis, ne pourraient pas être plus élevées.

Le président: Est-ce la raison pour laquelle le porc est moins cher à l'usine d'emballage et plus cher dans les magasins de l'Alberta que dans d'autres régions du pays?

M. Price: Oui.

Le président: Voulez-vous dire que l'Alberta ne s'autosuffit pas?

M. Price: Oui, l'industrie est déficitaire. Elle présente d'ailleurs deux caractéristiques particulières. Premièrement, la structure de commercialisation n'encourage pas la compétition et, deuxièmement, les entreprises de salaison de l'Ouest n'ont pas réinvesti de capitaux en vue de moderniser leurs installations. Donc, elles ne sont pas aussi efficaces que celles d'autres régions. Toutefois, je pense que le facteur principal est l'absence de concurrence sur le plan de la commercialisation.

Le président: Pour en revenir au programme québécois d'indépendance économique et à d'autres programmes qu'a pu adopter cette province, adviendra-t-il, croyez-vous, de la production porcine? Où se trouvent les marchés? Je suppose que les producteurs de l'endroit achètent également des céréales subventionnés par le biais des taux de transport?

M. Price: Je pense qu'on peut parler au Québec de programmes d'aide sociale. Ce genre de programme fausse les données du marché des biens. Il est louable de vouloir que chacun devienne économiquement indépendant mais cela revient également à dire que le gouvernement fédéral devrait m'aider financièrement à construire des canalisations pour amener l'eau de mer depuis la Colombie-Britannique jusque dans les Prairies de façon à ce que je puisse produire mon propre homard. Peut-être l'Alberta devrait-elle avoir une industrie indépendante de la pomme. C'est le genre de choses dont je veux parler. Si la production n'est pas concentrée dans une région où elle est le plus rentable alors toute l'industrie devient inefficace et ne peut soutenir la concurrence des marchés mondiaux. C'est ce qu'en pensent les producteurs de l'Ouest du Canada.

Le président: Voulez-vous dire qu'un organisme national devrait être chargé de surveiller ces marchés, de contrôler la vente de certains produits? Par exemple, si le Québec produit du fromage à meilleur marché et l'Alberta du porc, alors la production devrait être concentrée, respectivement, dans chacune des deux provinces?

[Text]

Mr. Price: Certain parts of the pork market, particularly in southern Ontario and parts of Quebec where the producers produce their own corn, would also be very competitive.

The Chairman: And the American situation would be the same?

Mr. Price: Yes. As you are perhaps aware, I have some sister companies in the United States. I am quite familiar with the American operation and know that in most instances we can compete. There are instances where it would be difficult.

The Chairman: That is if the competition can remain constant. With regard to the consumer is it that the more expensive the freight rates, the cheaper the production? In other words, as freight rates increase the advantages in production become regional?

Mr. Price: Yes. For example, if the freight rates on grain are distorted—and I don't know how this is ever analyzed—then how much of that distortion is picked up and carried in the rates of other commodities? If the grain were used as feed on the prairies, then far fewer bushels would be shipped from the prairies region than is shipped through moving the raw product. Does the subsidized movement of grain create a distortion and increase the freight rates on meat production? Certainly, it artificially raises the price of grain in the prairies thereby making it cheaper to ship the grain than to put it through the hogs and ship the meat. In this situation it is even difficult to ship to Japan.

The Chairman: Are there any Japanese contracts in existence now, or have they all expired?

Mr. Price: We are currently working on a contract which expires this month. At this point I do not know whether it will be renewed.

The Chairman: Do the Japanese feel that it would be easier to deal on a day-to-day basis, as opposed to these forward contracts?

Mr. Price: I suppose they are no different than you or I, senator, in that if the contract is good for us then we are anxious to sign a new contract, but if it is not, then we would like to take a long look at it. Certainly over the past 20 months the contract has been very good for the producers of Alberta because the domestic market price has ranged from \$10 to \$20 per hundred below the contract price.

The Chairman: There was a time when the domestic price of pork was at \$43 or \$44 and the contract price was at \$58.

Mr. Price: It has been even higher than that. Approximately this time last year the domestic price was around \$44 and \$45 and the contract price was as high as \$66.

The Chairman: However, at the same time, were some producers selling at \$58 when the contract price was \$72?

Mr. Price: Yes. Over time the price has averaged just about exactly with the domestic price. Certainly in the contract

[Traduction]

M. Price: Certains sous-produits du porc, notamment dans le sud de l'Ontario et certaines régions du Québec où les producteurs cultivent leurs propres céréales, seraient également très concurrentiels.

Le président: Et la situation américaine serait la même?

M. Price: Oui. Comme vous le savez peut-être, j'ai des homologues aux États-Unis. Je connais assez bien la situation qui y règne et je sais que nous pouvons soutenir la concurrence dans la plupart des cas. Dans d'autres, se serait plus difficile.

Le président: Si la concurrence peut demeurer constante. Ainsi, pour le consommateur, plus élevés sont les taux de transport, moins chers sont les produits? Autrement dit, plus les taux de transport augmentent, plus il y a avantage à produire localement?

M. Price: Oui. Par exemple, s'il y a distorsion des taux de transport des céréales et je ne vois pas d'ailleurs comment on peut analyser la situation il faudrait savoir quel pourcentage de cette distorsion se répercute sur le prix d'autres biens. Si les céréales étaient utilisées comme provende dans les Prairies, alors beaucoup moins de boisseaux seraient exportés. Le transport subventionné des céréales crée-t-il une distorsion et augmente-t-il les taux de transport de la viande? Il augmente certainement artificiellement le prix des céréales dans les Prairies, ce qui fait qu'il en coûte moins cher de les exporter que de les donner en pâture aux porcs et d'acheminer la viande. Dans une telle situation, il est même difficile d'exporter vers le Japon.

Le président: Des contrats sont-ils toujours en vigueur avec le Japon?

M. Price: Nous travaillons actuellement à un contrat qui expire ce mois-ci. Je ne sais pas encore s'il sera renouvelé.

Le président: Les Japonais ne croient-ils pas qu'il serait plus facile de négocier au jour le jour plutôt que de signer des contrats à long terme?

M. Price: Je suppose qu'ils ne sont pas différents de vous ou de moi, sénateur, en ce sens que si le contrat est à notre avantage, nous voulons le signer le plus rapidement possible, mais s'il ne l'est pas, nous prenons le temps de l'examiner. Il est certain qu'au cours des 20 derniers mois le contrat a été très avantageux pour les producteurs de l'Alberta parce que le prix du marché intérieur était de \$10 à \$20 le cent inférieur au prix contractuel.

Le président: Le prix du porc sur le marché intérieur a déjà été à \$43 ou \$44 tandis que le prix contractuel était de \$58.

M. Price: Il a déjà été plus élevé. A peu près à la même époque, l'année dernière, le prix du marché intérieur était d'environ \$44 et \$45 et le prix contractuel a atteint \$66.

Le président: Cependant, à la même époque, n'y avait-il pas des producteurs qui vendaient à \$58 quand le prix contractuel était de \$72?

M. Price: Oui. Si on calcule le prix sur une certaine période, la moyenne se situe presque exactement au prix du marché

[Text]

previous to the one which we are just finishing, which was three years in duration, the producers, while they did not lose money, did not make as much as if they had been selling on the domestic market.

Mr. Bloomfield: Do you know whether the big feed companies are involved in hog production in Alberta?

Mr. Price: Very little. There may be some arrangements with individual producers on a finance basis, but there is certainly not the integration which is going on, for instance, in Quebec.

Mr. Bloomfield: I deplore the situation because it reduces the farmer to working with a pick and shovel. I encourage you not to allow this to happen.

Mr. Price: The regulations of Alberta do not restrict anybody from becoming a producer and every producer is treated exactly the same. So it does not matter whether it is a feed company or a small producer, he must sell his hogs through the board or, in the cases where the producer is under contract to a packing house, the producer must still go through the board and whether they get to that packing plant or not depends on the luck of the draw. This is a disincentive to this type of situation because they cannot buy their own hogs.

Mr. Bloomfield: That is a good safeguard.

The Chairman: Tell me, Mr. Price: On your marketing board—you call it a marketing board, do you not?

Mr. Price: Yes.

The Chairman: ... how much good do you think, over, say, the last four years when you have really had a great impact, I believe, on prices, you have done with your marketing board when you had control of the product to the extent where everybody had to sell through you, although it was a tender situation.

Mr. Price: It is awfully hard to assess, Mr. Chairman, but I would say our price over the years before the existence of board, and during the early years of the board, where if you used American and Toronto markets as a comparison, we were from \$4 to \$6 a hundred below those markets.

The Chairman: You were how much?

Mr. Price: From \$4 to \$6 a hundred below those markets, and from the middle of March, 1978, until the end of February last year, we averaged that or above. So our annual average in 1978 would be at Toronto prices which had never happened before in history, since I have raised hogs. We have had problems again starting last year, and for a period the board was under suspension by the Marketing Council in Alberta; in other words our authorities were suspended, and until that was cleared up we were as much as \$8 under Toronto again, and we are now, as of yesterday or last week, \$2 or \$2.50 under Toronto. So I do not know. But certainly I feel we have had some impact.

[Traduction]

intérieur. Il est certain que dans le contrat précédant celui qui vient d'expirer, et qui a duré trois ans, les producteurs, même s'ils ne perdaient pas d'argent, n'ont pas réalisé autant de bénéfices que s'ils avaient vendu leurs produits sur le marché intérieur.

M. Bloomfield: Savez-vous si les gros marchands de proven- des s'intéressent à la production du porc en Alberta?

M. Price: Très peu. Il peut y avoir certains arrangements financiers avec des producteurs individuels, mais il n'y a certainement pas d'intégration comme celle qui existe, par exemple, au Québec.

M. Bloomfield: Je déplore cette situation, parce qu'elle oblige l'agriculteur à travailler au pic et à la pelle. Je vous encourage à prendre des mesures pour empêcher cela.

M. Price: Les règlements de l'Alberta n'empêchent personne de devenir producteur et chaque producteur est traité exactement de la même façon. Donc il n'y a aucune différence entre un marchand de proven- des ou un petit producteur, car les porcs doivent être vendus par l'intermédiaire de la Commission ou, dans les cas où le producteur a signé un contrat avec une salaison, celui-ci est toujours tenu de vendre par l'intermédiaire de la Commission. Donc, si leurs porcs aboutissent à la salaison, c'est une question de chance. Ceci a pour but d'empêcher ce genre de situation parce que les salaisons ne peuvent acheter leurs propres porcs.

M. Bloomfield: C'est une bonne garantie.

Le président: Dites-moi, monsieur Price, en ce qui concerne votre Commission de commercialisation—c'est bien comme cela que vous l'appellez, n'est-ce pas?

M. Price: Oui.

Le président: ... avez-vous réussi à améliorer la situation, disons au cours des quatre dernières années, lorsque vous aviez en réalité une grande influence sur les prix, et que vous exerciez un contrôle sur un produit, dans la mesure où tous les producteurs devaient vendre par votre intermédiaire, même s'il s'agissait d'une situation complexe.

M. Price: C'est très difficile à évaluer, monsieur le président, mais je dirais qu'au cours des années qui ont précédé la mise sur pied de la Commission de commercialisation, et au cours de ses premières années, si l'on fait une comparaison entre les marchés américains et ceux de Toronto, notre prix était de \$4 à \$6 le cent inférieur à celui de ces marchés.

Le président: De combien?

M. Price: De \$4 à \$6 le cent inférieur, et à compter de la mi-mars 1978 jusqu'à la fin de février l'année dernière, notre moyenne a été à peu près la même ou plus élevée. Donc notre moyenne annuelle en 1978 correspondrait au prix de Toronto, ce qui ne s'est jamais produit depuis que je fais l'élevage des porcs. Nous avons eu encore une fois des problèmes, qui ont commencé l'année dernière, et pendant une certaine période, la Commission a été suspendue par le Bureau de commercialisation *Marketing Council* de l'Alberta. En d'autres termes, on nous a enlevé temporairement notre pouvoir, et tant que cela n'a pas été réglé, notre prix a baissé, tombant même à \$8 en dessous de celui de Toronto, et notre prix est actuellement,

[Text]

The Chairman: Do you blame that on to the lack of competition at the packing industry level?

Mr. Price: Yes, the board in Alberta is convinced that there is not any real competition in the purchase of hogs. The only competition is the competition that we create. The packers in fact will avoid competing as long as it is possible.

The Chairman: Do you think that the same situation exists with sheep and cattle in Alberta?

Mr. Price: To varying degrees. Well, in sheep, I mean we only have one real buyer, and that is the lamb plant. In cattle, it is to varying degrees, because you have more plants, and we have more independents buying cattle, but in the hog business, you know, where you have that few buyers handling that percentage of the product, it is a different situation.

The Chairman: Yesterday morning in the cow market in Alberta—just getting away from hogs for the moment—I noticed the packers were offering from 46 cents to 52 cents for D1 and D2 cows to different packing plants. If there was an agency like yours or a marketing board, how would they have handled that situation? Did that actually happen during the period previous to 1974?

Mr. Price: Well yes, and I suppose it still happens. The concern I have in regard to the cattle business is that not all producers have the same opportunities. They say they do but this is not really what happens. If you work with a large feedlot or if you are a small producer with a truckload, there is quite a difference in the market price that you can command. That type of thing was dealt with by the hog board right from the start. Every producer has the same chance at the market no matter whether he had two hogs or 2,000, and it is still that way. There are no differences on volume or scale, where certainly there are in the cattle market. As you are aware, I am quite active in that again, and we have our own feedlots but I do not think a single-desk selling agency like the hog board has in Alberta will cure the situation. We have not been able to solve all the problems in the pig industry, and I don't know that it could solve the problems in the cattle industry. You have a degree of competition that you lose when you bring all the product into one market where all the packers know how many, where they are, and this type of thing. You lose competition, because there is some competition now in the cattle business between one feedlot and another, and if a packer is short he can go and try to get some someplace, whereas if they are all in the marketplace and they all decide they are going to share that market, which is what happens, then I do not think that bringing it into one single-desk selling agency can solve it, and I do not think any simple selling system can solve it. The thing that created the competition when we made our change in 1978 was the fact that the producers back on the farms had the decision-making ability

[Traduction]

depuis hier ou la semaine dernière, inférieur de \$2 ou \$2.50 à celui de Toronto. Donc je ne sais pas. Mais je crois fermement que nous avons eu une certaine influence.

Le président: Croyez-vous que cela est dû à l'absence de concurrence au niveau des salaisons?

Mr. Price: Oui, la Commission de l'Alberta est convaincue qu'il n'y a pas de réelle concurrence en ce qui concerne l'achat des porcs. La seule concurrence est celle que nous avons créée. Les salaisons évitent en fait la concurrence autant que possible.

Le président: Êtes-vous d'avis que la même situation existe en ce qui concerne les moutons et les bovins en Alberta?

M. Price: A divers degrés. En ce qui concerne les moutons, nous n'avons en réalité qu'un seul acheteur, et c'est la salaison pour viande d'agneau. Pour les bovins, la situation varie, en raison des salaisons plus nombreuses et du plus grand nombre de particuliers qui achètent les bovins; en ce qui concerne le porc, vous savez, lorsqu'il existe si peu d'acheteurs pour un tel pourcentage de produits, la situation est différente.

Le président: Hier matin, sur le marché des bovins en Alberta, pour s'éloigner un moment des porcs, j'ai remarqué que les salaisons offraient de 46¢ à 52¢ pour les bovins de catégorie D1 et D2 à différentes entreprises de salaison. S'il existait une agence comme la vôtre ou une commission de commercialisation, qu'aurait-on fait dans cette situation? Cela s'est-il réellement produit au cours de la période précédant 1974?

M. Price: Oui, et je suppose que cela se produit encore. Ce qui me préoccupe en ce qui concerne l'industrie bovine c'est que tous les producteurs n'ont pas les mêmes occasions. Ils le disent mais ce n'est pas ce qui se produit en réalité. Si l'on possède un grand parc d'engraissement ou que l'on soit un petit producteur ayant une quantité limitée, la différence est grande quant au prix que vous pouvez obtenir sur le marché. La Commission porcine a traité de cette question dès le début. Chaque producteur peut vendre sur le marché, qu'il ait 2 ou 2,000 porcs à vendre, c'est la même chose. Il n'y a aucune différence quant au volume ou au poids, tandis qu'il y en a certainement sur le marché des bovins. Comme vous le savez, j'y participe encore activement, nous avons nos propres parcs d'engraissement, mais je ne suis pas d'avis qu'une agence de vente unique comme la Commission porcine en Alberta pourra remédier à la situation. Nous n'avons pu résoudre tous les problèmes de l'industrie porcine, et je ne sais pas s'il est possible de résoudre les problèmes dans l'industrie des bovins. La concurrence est réduite, lorsque vous centralisez tous les produits sur un seul marché dont les conditionneurs ont les données essentielles comme, par exemple, l'offre, le lieu où ils devront prendre livraison, et ainsi de suite. En effet, il existe actuellement dans l'industrie des bovins une certaine concurrence entre les différents parcs d'engraissement. Et si un conditionneur manque de bovins, il peut en trouver quelque part, alors que si tous les bovins se trouvent sur le même marché et que les conditionneurs décident de partager celui-ci—ce qui correspond à la situation actuelle—dans ce cas je ne pense pas que s'en référer à une agence de vente unique puisse

[Text]

to decide whether or not to ship for that price, and if they did not like it they did not ship and so the buyers would come up with half their tenders filled. So no matter how they tried to share the market, everybody all of a sudden became concerned with his ranking, because the bottom third might not get filled, and this created some considerable fluctuations and this created some activity in the market.

The Chairman: So you do not think that producers getting together in the province of Alberta or wherever to establish some sort of a marketing agency would be of any help to the cattle business.

Mr. Price: I did not say it would not be of any help; I just am saying that I do not think it will solve all the problems.

The Chairman: Will it solve some of them?

Mr. Price: Oh, I think that certainly it could solve some of them, but you have a problem whenever you have full information, which you do have with a single-desk selling agency. If all the information is up front so that everybody knows what it is, then it is pretty easy to decide on your course of action as a buyer. I can remember when you used to do some auctioneering. If you had only two buyers there and if they got together before they came into the auction, then you had better have a reserve bid there or somebody is going to suffer.

The Chairman: I always was very honourable, so it worked out very well. That is very interesting.

Are there some more questions? Yes, Mr. Hargrave?

Mr. Hargrave: Mr. Chairman, apropos your comment about cow prices yesterday, I am sure they were tied to Alberta or to the west.

The Chairman: Well, I just had 50 cows to sell, and they were all I think D1 or D2 cows, and the price that one packing plant offered me was \$46, and by the time I had shopped around a bit I could get \$52, and that was close to what they were selling for on the open market.

Mr. Hargrave: Well, Mr. Chairman, my point which I must make is that no beef cattleman ever sells cows on Monday in Alberta.

The Chairman: No, but we were selling them forward for killing on Wednesday, and Tuesday we were selling them on the rail as D1s and D2s, and I could have backed up the price at \$52 on the yield. They really were probably selling in Montreal on Thursday afternoon at Steinberg's. I do not know. Have you any more questions?

Mr. Hargrave: I just wanted to make that comment apropos of yours.

The Chairman: Are there any other questions? Well, if there are not, I would like to ask you another question Mr. Price, if you do not mind. It gets back to costs between the United States and Canada. When you ship live hogs out of Alberta into the United States the situation is that they could be taking

[Traduction]

régler le problème, pas plus que ne pourrait le faire un système de vente unique. Ce qui a créé la concurrence, lorsque nous avons apporté des changements en 1978, c'est le fait que les producteurs pouvaient décider, chez eux, s'ils allaient expédier le bétail pour un prix donné. Et si le prix ne leur convenait pas, ils ne les envoyaient pas et les acheteurs se retrouvaient avec seulement la moitié du bétail qu'ils cherchaient à acheter. Donc, quelle que soit la manière dont ces derniers ont essayé de partager le marché, ils se sont soudainement préoccupés de leur position, sachant que le dernier tiers des offres pouvait ne pas être comblé. Cela a créé d'importantes fluctuations et relancé le marché.

Le président: Donc, vous ne pensez pas qu'un regroupement de producteurs de l'Alberta ou d'une autre province, pour créer une sorte d'office de commercialisation puisse aider l'industrie des bovins?

M. Price: Je n'ai pas dit que cela serait inutile, mais que cela ne réglerait pas tous les problèmes.

Le président: Cela en réglerait-il certains?

M. Price: Certainement. Toutefois, lorsque vous avez tous les renseignements, cela pose un problème, ce qui est le cas avec un courtage unique. En effet, si les conditionneurs ont au départ toutes les données du marché, il leur est très facile de faire leur choix en tant qu'acheteurs. Je me rappelle que, lorsque vous étiez commissaire-priseur, s'il ne se présentait que deux acheteurs et qu'ils s'étaient consultés auparavant, vous aviez intérêt à avoir une offre de réserve, ou alors il y avait des problèmes.

Le président: J'ai toujours été très honorable, alors les choses se passaient très bien. C'est intéressant.

Y a-t-il d'autres questions? Oui, M. Hargrave?

M. Hargrave: Monsieur le président, en ce qui concerne vos commentaires d'hier sur le prix des vaches, je suis sûr qu'ils concernaient l'Alberta ou l'Ouest.

Le président: Eh bien, j'avais 50 vaches à vendre, toutes des D1 ou D2, et un établissement de conditionnement m'avait offert \$46. En regardant autour de moi, j'ai réussi à obtenir \$52 ce qui se rapprochait de leur prix sur le marché libre.

M. Hargrave: Monsieur le président, je voudrais signaler qu'en Alberta, aucun éleveur de bovins ne vend des vaches le lundi.

Le président: Non. Pourtant, nous les vendions à terme pour l'abattage le mercredi, et le mardi nous les vendions comme du bétail sur rail, D1 ou D2, et les recettes auraient pu justifier le prix de \$52. Elles se vendaient probablement à Montréal le jeudi après-midi chez Steinberg, je ne sais pas. Y a-t-il d'autres questions?

M. Hargrave: Je voulais juste apporter cette observation au sujet de la vôtre.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Dans la négative, monsieur Price, je voudrais vous en poser une autre, si cela ne vous ennuie pas. Pour revenir au coût entre les États-Unis et le Canada; lorsque vous expédiez du porc en vif de l'Alberta aux États-Unis, ce pays peut recevoir ces porcs à partir de 200

[Text]

that hog from 200 pounds to 240, is that right, with putting him in the feed lot.

Mr. Price: No, these go straight to the plant.

The Chairman: They go straight to slaughter?

Mr. Price: Yes, they go straight to slaughter.

The Chairman: Is that because of high freight rates?

Mr. Price: I think it is simply a stronger market against a weaker market. Our price was sufficiently lower so that we could make it work in some of the western markets in the United States. For instance, in the Seattle-Tacoma area, we are closer and quicker to that area than are the River States. One good example of how things can turn around really quickly, and one can take advantage of them, is when the mountain in that area blew up. All of a sudden the packing plants in the Seattle area were having problems getting pigs out of the midwest United States. We could get their "kill" times and do direct delivery to them from Vancouver, and for a period we literally took over the hog kill in one of the large plants in the Seattle-Tacoma area. Since then we have had a continuous market there, because they liked what they got. We proved that we could service the market, as difficult as it is because of distance, and we are getting there with the produce in better condition than those out of the River States.

The Chairman: Are our hogs a better product, by and large, than the American hogs?

Mr. Price: On a lean-fat basis, yes. Our hogs are still leaner than the American hogs, on the average. There is some preference in some areas for barley fed hogs over corn fed hogs. They seem to feel that the fat is firmer, and that type of thing. Certainly our hogs are well received by American buyers and often can command a premium over the American hogs.

The Chairman: Are there any further questions? If not, on behalf of the committee, I should like to thank Mr. Price for being here. It has been most informative. We appreciate his coming. I am sure we have all learned a great deal.

Mr. Price: I will leave some reports for the clerk of the committee.

The Chairman: Thank you; we would like to have them. There being no further business, the meeting is adjourned.

The committee adjourned.

[Traduction]

ou 240 livres et les mettre dans un parc d'engraissement, n'est-ce pas?

M. Price: Non, les porcs vont directement à l'établissement.

Le président: A l'abattoir?

M. Price: Oui.

Le président: Est-ce à cause du taux de fret élevé?

M. Price: Je pense que c'est purement une question de force du marché. Notre prix était pas mal plus bas, ce qui nous permettait d'écouler notre marchandise sur certains marchés de l'Ouest des États-Unis. Nous sommes par exemple plus proche de la région de Seattle-Tacoma que ne le sont les États riverains, ce qui nous permet de livrer notre marchandise plus rapidement. Voici un bon exemple de la manière dont les choses peuvent se renverser rapidement: lorsque le mont Saint-Helens était en éruption, les établissements de conditionnement de Seattle ont subitement eu des problèmes à obtenir des porcs du centre-ouest américain. Or, nous pouvions abattre les animaux dans les mêmes délais et les livrer directement à partir de Vancouver. Et pendant tout un temps, nos livraisons ont remplacé le porc que fournissait normalement un des plus gros centres de la région en question. Depuis lors, nous y avons un marché permanent, parce que les Américains aimaient notre produit. Nous avons prouvé que nous pouvions desservir ce marché, en dépit des problèmes de distance, et notre produit arrive en meilleur état que celui des marchés des États riverains.

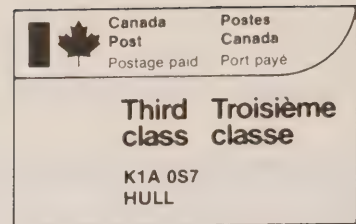
Le président: Peut-on dire qu'en général nos porcs sont de meilleure qualité que les porcs américains?

M. Price: Si l'on compare la proportion de graisse, oui. Nos porcs ont, en moyenne, moins de graisse que les porcs américains. Certaines régions préfèrent les porcs nourris à l'orge à ceux nourris au maïs et elles semblent trouver que la chair est plus ferme. De toute évidence, nos porcs sont bien accueillis chez les Américains et se vendent souvent plus chers par rapport aux porcs américains.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Dans la négative, au nom du Comité, j'aimerais remercier M. Price d'être venu par:ni nous. Ses propos ont été des plus intéressants et je suis sûr que nous avons appris beaucoup de choses.

M. Price: Je laisserai quelques rapports au greffier du Comité.

Le président: Merci, nous serons heureux de les avoir. Étant donné qu'il n'y a pas d'autres travaux à l'étude, la séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESS—TÉMOIN

From the Alberta Pork Producers Marketing Board:

Mr. Stan Price, Chairman.

Du Alberta Pork Producers Marketing Board:

M. Stan Price, président.

REPRINT



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Wednesday, March 18, 1981

Issue No. 5

Fourth proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

WITNESSES:
(See back cover)

RÉIMPRESSION

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le mercredi 18 mars 1981

Fascicule n° 5

Quatrième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déférés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MARCH 18, 1981
(10)

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 9:35 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Bielish, Hastings, McGrand, Riel, Riley, Sparrow, Williams and Yuzyk. (9)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Adams.

In attendance: Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee; Mr. S. B. Williams, and Mr. M. M. Roytenberg, consultants to the Committee.

Witnesses:

From the Canadian Dairy Commission:

Mr. Gilles Choquette, Chairman;

Mr. Richard Tudor Price, International Marketing Director.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman asked for and received the consent of Senators to allow Members from the House of Commons to question the witnesses.

The Chairman introduced Mr. Choquette and invited an opening statement after which the witnesses answered questions put to them by members of the Committee.

Agreed: that the document prepared by the Canadian Dairy Commission be appended to this day's proceedings. (See Appendix "A-5".)

At 11:20 a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 18 MARS 1981
(10)

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 9 h 35 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, c.p. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Bielish, Hastings, McGrand, Riel, Riley, Sparrow, Williams et Yuzyk. (9)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Adams.

Aussi présents: M^{lle} Sally Rutherford, directeur adjoint de la recherche du Comité; M. S. B. Williams, et M. M. Roytenberg, conseillers du Comité.

Témoins:

De la Commission canadienne du lait:

M. Gilles Choquette, président;

M. Richard Tudor Price, directeur du Marketing international.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président demande et reçoit le consentement des sénateurs pour que les députés de la Chambre des communes puissent questionner les témoins.

Le président présente M. Choquette et l'invite à faire une déclaration préliminaire après quoi les témoins répondent aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

Il est convenu: que le document préparé par la Commission canadienne du lait soit joint aux présentes délibérations. (Voir Appendice «A-5».)

A 11 h 20, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, March 18, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 9.30 a.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: I very much appreciate your being here this morning.

We have with us Mr. Williams, our consultant, and also Miss Rutherford.

We are honoured this morning to have as one of our witnesses Mr. Gilles Choquette, who is chairman of the Canadian Dairy Commission. Mr. Choquette has a long history of involvement in the dairy business. He was, at one time, with the Dairy Farmers. He was the executive assistant to the Minister of Agriculture, and he is now, as I have said chairman of the Canadian Dairy Commission.

I am going to let Mr. Choquette introduce his colleague, but first he is going to give us a short presentation and then we will be able to ask questions.

Mr. Choquette, perhaps you would like to introduce Mr. Tudor Price and then make an opening statement.

M. Gilles Choquette (président, Commission canadienne du lait): Honorables sénateurs, j'ai ici avec moi, M. Richard Tudor Price qui est notre directeur des ventes internationales. M. Price est ici pour répondre à toutes les questions de mise en marché que vous pourriez avoir sur le marché international. Nous avons préparé un document où nous avons essayé de raconter un peu l'historique de la Commission canadienne du lait, de quelle façon elle a évolué et de quelle façon elle fonctionne aujourd'hui.

Ici, je fais un bref sommaire de la commission que vous trouverez à la page 4 du document. En 1962, il y a eu une demande de la Fédération canadienne de l'agriculture à cause des problèmes qui existaient dans l'industrie laitière. En 1963, il y a eu une première réunion de tous les organismes agricoles impliqués, qui étaient au nombre de 17. Au mois de juin 1963, l'honorable Harry Hays, a créé le comité, comme une espèce de comité consultatif. Ce comité a remis son rapport en 1965 et recommandait la formation d'un organisme national. C'est ce qui est arrivé en 1966 et 1967, avec la Commission canadienne du lait.

Au début de son opération, la Commission canadienne du lait a essayé de contrôler la production du lait avec des quotas, des contingents qui portaient des subsides et elle achetait les surplus de beurre et de poudre dont elle disposait. Ce système avait des inconvénients: c'est que chaque producteur avait un contingent de subsides et s'il ne le produisait pas, il perdait cette partie de son contingent et cela devenait une industrie basée sur des individus, plutôt que sur des provinces.

En 1970 ou 1971, les provinces se sont réunies et ont formé ce qui est connu aujourd'hui comme le Comité canadien de gestion des approvisionnements du lait. Ils ont établi des

TÉMOIGNAGES

Ottawa, mercredi le 18 mars, 1981

[Traduction]

Le Comité permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 9 h 30 sous la présidence du sénateur Harry Hays (président) pour examiner certains aspects de l'industrie de l'élevage du bétail au Canada.

Le sénateur Harry Hays (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Je vous remercie d'être venus assister à notre réunion ce matin.

M. Williams, notre conseiller, et M^{lle} Rutherford sont également parmi nous aujourd'hui.

Nous avons le plaisir d'accueillir ici pour témoigner M. Gilles Choquette, le président de la Commission canadienne du lait. L'expérience acquise par M. Choquette dans le domaine de l'industrie laitière est considérable. Par le passé, il a été membre de l'association Dairy Farmers of Canada. Il a également été le chef du Cabinet du ministre de l'Agriculture, et à l'heure actuelle, il est président de l'Association canadienne du lait.

Je vais laisser à M. Choquette le plaisir de vous présenter son collègue, mais il va d'abord nous faire une brève présentation et nous pourrions ensuite lui poser des questions.

M. Choquette, auriez-vous donc l'amabilité de nous présenter M. Tudor Price et de commencer votre exposé.

Mr. Gilles Choquette (President of the Canadian Dairy Commission): Honourable senators, I have here with me Mr. Richard Tudor Price who is our Director of International Sales. Mr. Price is here to answer any questions you may have with respect to international marketing. We have prepared a paper in which we tried to give some of the background of the Canadian Dairy Commission, trace its development and give an idea of its present-day operations.

I will now give a brief summary of the Commission's activities, which you will find on page 4 of the paper. In 1962, a request was made by the Canadian Federation of Agriculture because of the problems plaguing the dairy industry. The first meeting of all the agricultural organizations involved, which numbered seventeen, took place in 1963. In June of that year, the honourable Harry Hays established a sort of advisory committee. This committee presented a report in 1965 in which it recommended the creation of an international organization. And that is precisely what happened in 1966 and 1967, at which time the Canadian Dairy Association was formed.

In its initial stages, the Canadian Dairy Commission attempted to control milk production by fixing quotas, some of which involved subsidies, and by buying up the surplus of butter and powdered milk which it would then sell. This system had certain drawbacks, in that each producer had a subsidy quota and if he did not meet the quota, he lost part of it; ultimately this would have created an industry based on individuals, rather than on provincial co-ordination.

In 1970 or 1971, the provinces got together and formed what is now known as the Canadian Milk Supply Management Committee. This committee regulated and established quotas

[Text]

contingents par province,—et là, je ne suis pas le document, en fait, mais j'aurais peut-être dû le suivre,—mais les deux provinces qui ont commencé furent le Québec et l'Ontario, en 1971. Elles ont été jointes par les autres provinces en 1974. Aujourd'hui, vous avez ce comité qui contrôle, et qui équilibre les besoins canadiens et qui a établi des mécanismes de transfert de contingents d'une province vers une autre. Finalement, on a accusé ce comité, en 1976, d'avoir été la cause de la surproduction de 1975, 1976. Ce qui est arrivé, c'est qu'en 1974, on a fait disparaître les contingents de subside qui contrôlaient très bien la production pour les remplacer par les contingents de mise en marché qui étaient à un niveau, à ce moment là, trop élevés et qui étaient la décision des provinces.

Depuis ce temps, les contingents des mises en marché ont été réduits au niveau des besoins canadiens. Alors, dans le système que vous avez aujourd'hui, vous avez le comité de gestion qui détermine les besoins canadiens, qui établit les contingents au niveau des besoins canadiens et qui équilibre le transfert, le mouvement des contingents d'une province à une autre. La Commission canadienne du lait elle, de son côté, achète les surplus de beurre et de lait en poudre. Le lait en poudre est exporté sur le marché mondial et le beurre est revendu au Canada et le surplus de beurre, est également, exporté sur le marché mondial.

Les pertes de l'exportation sont calculées au début de l'année laitière et sont déterminées par 100 livres de lait. Les producteurs absorbent ces pertes par une retenue qui s'applique sur le lait produit pour les besoins canadiens et qui est \$1.20 du 100 livre. Aussi, vous avez une retenue pour le lait produit par un producteur en excès des besoins canadiens et qui est de \$8 du 100 livres. Je pense que, quant à moi, cela résume un peu le rôle de la commission et j'aimerais peut-être mieux, répondre aux questions que vous pourriez avoir.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Choquette. I suppose that we should attach this document that Mr. Choquette has prepared to the proceedings this morning.

(For text of document see appendix)

Mr. Choquette and his colleague would now be prepared to answer any questions that honourable senators would like to ask.

Just before questions begin, last week at our meeting when we heard from representatives of the Alberta hog producers, a number of members of the Agriculture Committee of the House of Commons attended and honourable senators agreed that if they wished to ask any questions, they could do so. I am in the committee's hands. We thought that it was an excellent exercise last week. Would honourable senators be agreeable to that?

Some Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Thank you very much. Senator McGrand?

Senator McGrand: Are these regulations the same in every province, or will you find different regulations applied in, for instance, the province of New Brunswick as compared to the provinces of Ontario or Alberta?

[Traduction]

for each province,—now here I am not actually following the paper, but perhaps I should—the first two provinces being Quebec and Ontario, in 1971. They were joined by the others in 1974. At the present time, this committee controls and determines not only Canadian requirements, but also mechanisms for transferring quotas from one province to the other. Finally, in 1976, the Committee was accused of having caused the overproduction in 1975 and 1976. What in fact happened was that in 1974, subsidy quotas, which were very successful at controlling production, were replaced with marketing quotas which were, at the time, too high and which were determined by the provinces.

Since then, marketing quotas have been reduced in order to correspond to Canadian requirements. So according to the present system, the Management Committee determines Canadian requirements, establishes the appropriate quotas and arranges the transfer of quotas from one province to another. For its part, the Canadian Dairy Commission buys up surplus butter and powdered milk. The powdered milk, including the surplus, is exported on the world market, and surplus butter is resold in Canada.

Export losses are calculated at the beginning of the dairy year and are determined on the basis of 100 pounds of milk. For producers, a deduction applies on milk produced to meet Canadian requirements, which is calculated at a rate of \$1.20 per 100 pounds. There is also a deduction for milk produced by a producer in excess of Canadian requirements which is based on \$8.00 per 100 pounds. Well, I think that, as far as my explanation goes, that pretty well sums up the role of the Commission; I think now it might be more useful for me to answer any questions you might have.

Le président: Merci, monsieur Choquette. Je suppose que nous joindrons ce document que M. Choquette a préparé aux minutes de la séance de ce matin.

(Le texte du document est joint en appendice)

M. Choquette et son collègue vont pouvoir répondre maintenant aux questions que les honorables sénateurs auraient à leur poser.

Avant d'ouvrir la période des questions, j'aimerais faire remarquer qu'à la séance de la semaine dernière où comparaisaient des représentants des éleveurs de porcs de l'Alberta, un certain nombre de membres du Comité de l'Agriculture de la Chambre des communes qui étaient présents ont pu, avec l'accord des honorables sénateurs, poser des questions. Je suis donc à la disposition du Comité. Nous avons eu l'impression la semaine dernière que le procédé était intéressant. Les honorables sénateurs ici présents seraient-ils d'accords pur que l'on fasse de même aujourd'hui?

Des voix: Oui.

Le président: Merci beaucoup. Le sénateur McGrand?

Le sénateur McGrand: Est-ce que ces règlements sont les mêmes dans toutes les provinces, ou, au contraire, des différences existent-elles, par exemple, entre le Nouveau-Brunswick et l'Ontario ou l'Alberta?

[Text]

Mr. Choquette: The system is national. The only difference is that, at the beginning of the dairy year, every province has its share of market quota. The movement of quota in that province from one producer to another can be different, but it has to be approved by the CDC, the Canadian Dairy Commission.

Senator McGrand: They are operated by the provincial dairy commissions, are they not?

Mr. Choquette: They are operated by the province; they make the rules, but the CDC has to approve the rules because we pay subsidy and we must ensure that these rules will not favour some dairy producers to the disadvantage of others in that province. The rules, however, are made by the provinces.

The Chairman: Does that answer satisfy you, Senator McGrand?

Senator McGrand: Partially.

The Chairman: Do you wish to explore the question some more?

Senator McGrand: Yes, I would like to know more about the operation of these quotas in a province like New Brunswick. That is what I am thinking of. I can remember when there was a great deal of discussion and dissatisfaction on the part of people who had a quota. When it got to the point where they had to cut down, the smaller farmer who did not have as large a quota was the one who suffered. Does that situation still exist?

Mr. Choquette: No. Farmers in New Brunswick, for instance, have never experienced that problem.

Senator McGrand: But they did in my day down there. They did experience that problem 10 or 15 years ago. I wonder if it is the same now.

Mr. Choquette: No. When New Brunswick joined the Canadian Milk Supply Management Committee in 1974, it was given an MSQ, a market share quota, and since that time the dairy producers in New Brunswick have not been able to fill these market share quotas. In April of 1976, when there was a cut in quotas, provinces like P.E.I., New Brunswick, Saskatchewan and Alberta, which had too much market share quota, reduced the provincial amount of the quota but that did not affect the individual producers. However, in Ontario and Quebec, because the market share quotas were all distributed and produced, when this 16-percent cut was enforced, every individual producer was cut. You mention inequities—there were some inequities which resulted from the cut in 1976, and they developed on that basis.

The Chairman: Mr. Choquette, perhaps you should expand on exactly how the provincial quotas work insofar as fluid milk and manufacturing milk are concerned. In some provinces now you do some pooling, do you not?

Mr. Choquette: Yes.

[Traduction]

M. Choquette: Le dispositif est national; la seule différence est qu'au début de l'année laitière, on attribue à chaque province une part du marché. Il peut y avoir des différences d'un producteur à l'autre à l'intérieur de la province, mais pour l'ensemble, la Commission canadienne du lait a donné son approbation.

Le sénateur McGrand: Ces contingents sont fixés par les Commissions provinciales du lait n'est-ce pas?

M. Choquette: Ce sont les provinces qui sont compétentes en la matière; ce sont elles qui décident, mais la Commission canadienne du lait doit donner son approbation; étant donné que nous subventionnons, nous devons nous assurer que les dispositions adoptées n'avantagent pas certains producteurs plus que d'autres, à l'intérieur d'une même province. Ce sont, toutefois, les provinces qui fixent les modalités.

Le président: Cette réponse satisfait-elle le sénateur McGrand?

Le sénateur McGrand: En partie.

Le président: Désirez-vous approfondir la question?

Le sénateur McGrand: Oui, j'aimerais avoir quelques détails supplémentaires sur le fonctionnement des contingentements dans une province comme le Nouveau-Brunswick par exemple. Je me souviens d'une époque où l'on en a beaucoup discuté le principe et où les producteurs étaient mécontents du système. Lorsqu'il a fallu réduire les contingents, le petit fermier qui avait une part plus faible que les autres était le premier à pâtir. Cette situation prévaut-elle encore aujourd'hui?

M. Choquette: Non. Je sais que les agriculteurs du Nouveau-Brunswick, par exemple, ne s'en sont jamais plaint.

Le sénateur McGrand: Mais à l'époque, ils l'ont fait. Cela remonte à 10 ou 15 ans. Je voudrais donc savoir si les choses sont restées en l'état.

M. Choquette: Non. Lorsque le Nouveau-Brunswick s'est joint au Comité canadien de gestion des approvisionnements en lait, en 1974, on lui a attribué une part contingentée du marché, que, depuis cette date, les producteurs laitiers du Nouveau-Brunswick n'ont pas été capable d'utiliser pleinement. En avril 1976, lorsqu'il y a eu réduction des quotas, certaines provinces comme l'Île-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick, la Saskatchewan et l'Alberta, qui avaient des parts trop importantes, les ont réduites sans que cela gêne les différents producteurs. Toutefois, en Ontario et au Québec, étant donné que la répartition avait été faite avant la réduction des 16 p. 100, chaque producteur a vu sa part diminuée. Vous mentionnez des inégalités; elles ont été le résultat d'une réduction opérée en 1976, et se sont développées à partir de là.

Le président: Monsieur Choquette, pourriez-vous expliquer plus précisément comment fonctionnent les contingentements imposés par les provinces dans le domaine de l'approvisionnement du lait de consommation des villes et des laiteries. Si je ne me trompe, dans certaines d'entre elles, on procède à des regroupements de producteurs?

M. Choquette: Oui.

[Text]

The Chairman: And in some provinces there is no pooling?

Mr. Choquette: It is the whole policy that you are talking about now?

The Chairman: Yes, but I think it would be helpful if some of the honourable senators knew the basic aspects of your policies. Senator Hastings?

Senator Hastings: Could you define "market share quota"?

Mr. Choquette: The Canadian Milk Supply Management Committee is made up of the Canadian Dairy Commission in each of the provinces. Each province has representatives from the provincial government and representatives from the dairy farmers. In some provinces, like Alberta, the provincial government signs on as a member of the plan but the farmers do not sign on as members. However, the committee has rules which give the farmers' organizations in every province rights to sit on that committee, that is, the Canadian Milk Supply Management Committee. At the beginning of the year dairy, this committee decides how much milk will be needed domestically for the next 12 months for cheese, butter, all dairy products. After that, the committee will estimate the quantities of dairy products which will be exported and imported, how much butter will be made for the skim-off—you see, with regard to fluid milk, it is purchased at 3.5, 3.8, 4 per cent butter fat, and when you purchase milk at two per cent butter fat, there is an amount of cream, which is sent to the industrial market, from which butter is made. When these things have been calculated—import, export, butter fat from skim-off—you estimate that the milk which must be produced for the next 12 months in Canada is, for example, 100 million hundredweight of milk.

Senator Hastings: You used the word "export". Are you also referring to the domestic market?

Mr. Choquette: The total amount of milk which the farmers of Canada must produce in 100 million hundredweight of milk. Over and above that there is what we call a 5 per cent sleeve. This was put in place because during the course of a year a farmer may not produce enough milk whereas his neighbour may produce 5 per cent surplus. This offsetting of production allows the farmers to meet the total quota. Generally 30 per cent to 35 per cent to the farmers do not produce their market share of the quota and if a neighbour produces, for example, 5 per cent more, then it will help to arrive to the quota.

Now, how do we divide the amount of milk which is needed for the next 12 months among the provinces? In 1971 the provinces agreed to a set of rules. The quota for each province was based on its historic production level. Some provinces, such as Saskatchewan, were given consideration for such things as the disappearance of their cream producers. New Brunswick was given consideration for some other reason. Each province was allocated a milk supply quota or a MSQ. Over the years rules were drawn up to allow for the transfer of the MSQ, if it is not utilized, from one province to another. In 1975 the market share quotas were brought into line with the Canadian requirement. In April, 1976, the size of the market

[Traduction]

Le président: Et pas dans d'autres provinces?

M. Choquette: Vous posez une question sur l'ensemble de la politique laitière en ce moment.

Le président: Oui, je pense qu'il serait utile que les honorables sénateurs connaissent les points fondamentaux de vos politiques. Sénateur Hastings?

Le sénateur Hastings: Pourriez-vous définir le terme de contingent de vente?

M. Choquette: Très bien. Le Comité canadien de gestion des approvisionnements en lait est composé des Commissions canadiennes du lait provinciales. Dans chaque province, il y a des représentants du gouvernement provincial et des représentants des producteurs laitiers. Dans certaines, comme l'Alberta, le gouvernement provincial est membre officiel, mais les fermiers ne le sont pas. Toutefois, le Comité a des règlements qui donnent aux organisations agricoles de chaque province le droit d'y siéger. Au début de l'année, il décide des besoins laitiers intérieurs pour les douze mois à venir, c'est-à-dire pour la fabrication du beurre et du fromage et des produits laitiers en général. Ensuite, il fait des prévisions sur les quantités de produits laitiers qui seront exportées et importées, combien de beurre sera fait à partir du produit de l'écémage, le lait acheté à 3,5 ou 3,8 p. 100 de matière grasse. Lorsque vous achetez du lait à 2 p. 100 de matière grasse, la crème destinée à la fabrication du beurre est vendue aux fabricants. Une fois ces calculs faits—importations, exportations, matières grasses pour la production du beurre, etc.—on obtient un chiffre estimatif, par exemple 100 millions de 100 lbs de lait pour les besoins couvrant les douze mois à venir au Canada.

Le sénateur Hastings: Lorsque vous utilisez le mot «exportation», pensez-vous au marché intérieur?

M. Choquette: La production totale des fermiers canadiens doit atteindre 100 millions de 100 lbs de lait. Il y a en sus une marge de 5 p. 100. L'idée c'est qu'au cours d'une année, un fermier pourra fort bien ne pas produire tout à fait assez de lait alors que son voisin en produit deux fois plus. Cette compensation permettra aux fermiers de satisfaire les contingents. De façon générale, 30 à 35 p. 100 des agriculteurs ne produisent pas suffisamment par rapport au contingent qui leur est attribué, si bien que pour combler la différence, ou leur permet d'utiliser par exemple 5 p. 100 qui auront été produits en plus par leur voisin.

Comment est ensuite répartie entre les provinces la quantité totale de lait nécessaire pour l'année à venir? En 1971, les provinces se sont entendues sur des règles à appliquer. Le contingent de chaque province est calculé à partir de la production des années antérieures. Certaines d'entre elles, comme la Saskatchewan, finissent d'un traitement spécial en raison de la disparition des producteurs de crème. Le Nouveau-Brunswick fait également exception, pour d'autres raisons. On fixe donc à chaque province un contingent d'approvisionnement au lait c'est-à-dire un contingent de vente. Au fil des années, un certain nombre de règles ont été fixées pour permettre le transfert des contingents non utilisés d'une pro-

[Text]

share quota, including the sleeve to which I referred, was exactly the same as Canadians requirements. For example, if the share of the MSQ to Ontario was 40 per cent and another province has a share of so much and so on then the shares would only change according to the rules agreed upon unanimously by the provinces and the Canadian Milk Supply Management Committee.

Senator Bielish: With regard to the federal-provincial relationship, is there any difficulty in arriving at agreement?

Mr. Choquette: For the past year and a half a subcommittee has been conducting a review of the national agreement. The representatives on the committee are close to an agreement. What we have found is that the people who gather around the table must have time to come to know one another and to become tired of discussing the matters. Finally, they decide that they must arrive at a consensus. At the present time the subcommittee is reviewing that consensus. We find that most farmers have a certain amount of common sense. While they do not make quick decisions, if given the time they will arrive at the consensus.

Senator Bielish: So that is a good thing?

Senator Hastings: Are all the provinces involved?

Mr. Choquette: Yes, all the provinces are represented on the subcommittee. The subcommittee is composed of two representatives from each province. Once there is agreement to the document, it will be presented to the Canadian Milk Supply Management Committee and then sent to the provinces for approval and signature.

Senator Hastings: May a province opt out? What would happen if say, Ontario opted out of the plan?

Mr. Choquette: Yes. The rule is that the province must give notice one month before the beginning of the next dairy year. For example, if the dairy year started on August 1, the province would have to give notice on July 30 that it would be opting out and one year later that notice would come into effect.

Senator Hastings: What would happen in that case?

Mr. Choquette: The subsidy would remain in place and would still be paid. When the Canadian Dairy Commission began and the subsidy delivery quota was introduced, if a farmer did not produce his quota, then he lost it. The same rule would apply to the provinces which opt out. In fact, the levy on the milk for the export losses must be collected and the subsidy must be paid. The disadvantage is that the unused quota of that province is given to the other provinces.

The province of Ontario conducted a study on whether to remain a member of the national plan. The study concluded that it would be better to remain as a member. It is generally agreed amongst the dairy farmers of Canada that the system is a good one and should remain in place.

Senator Hastings: Did I understand you to say the producers of Alberta do not agree with that statement?

Mr. Choquette: No.

[Traduction]

vince à l'autre. En 1975, les contingents ont été réajustés selon les besoins du marché canadien. En avril 1976, la part individuelle, en y incluant la marge dont je parlais, correspondait exactement aux exigences canadiennes. Si donc, par exemple, l'Ontario avait obtenu 40 p. 100, une autre province tant, etc., ces contingents ne pouvaient changer que dans les limites des règles sur lesquelles les provinces et le Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait s'étaient entendues.

Le sénateur Bielish: Est-il difficile, dans le cadre des rapports fédéraux-provinciaux, d'arriver à un accord?

M. Choquette: Depuis un an et demi, un sous-comité étudie l'accord national. Les représentants qui siègent au Comité sont proches de s'entendre. Nous nous sommes aperçus que les délégués, qui discutent de ces questions autour d'une table, doivent avoir le temps de faire connaissance et de se lasser de ces discussions. Ils finissent donc par décider qu'il leur faudra dégager un consensus. A l'heure actuelle, le sous-comité étudie de nouveau ce consensus. A notre avis, la plupart des producteurs ont un certain bon sens. Même s'ils ne prennent pas de décisions rapides, ils arriveront à un consensus si on leur en donne le temps.

Le sénateur Bielish: C'est donc une bonne chose?

Le sénateur Hastings: Toutes les provinces sont-elles visées?

M. Choquette: Oui, elles sont toutes représentées au sous-comité. Ce sous-comité est composé de deux représentants de chaque province. Lorsque le document sera approuvé, il sera présenté au Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait et envoyé aux provinces pour qu'elles l'approuvent et le signent.

Le sénateur Hastings: Une province peut-elle se désister? Qu'arriverait-il si l'Ontario, disons, décidait de se désister?

M. Choquette: Oui. Il est convenu qu'une province doit donner un préavis d'un mois avant le début de la prochaine année laitière. Par exemple, si l'année laitière commence le 1^{er} août, la province doit donner un préavis le 30 juillet et une année après, elle peut ne plus participer.

Le sénateur Hastings: Qu'arriverait-il dans ce cas?

M. Choquette: La subvention vaudrait encore et serait encore versée. Lorsque la Commission canadienne du lait a été créée et qu'on a commencé à verser une subvention pour le quota de livraison, si un producteur n'atteignait pas son quota, il perdait la subvention. Il en irait de même pour les provinces non participantes. En fait, il faut percevoir la retenue sur le lait pour les pertes à l'exportation et la subvention doit être versée. L'inconvénient en est que le contingent inutilisé par cette province est donné aux autres provinces.

En Ontario, on a entrepris une étude pour savoir si la province voulait continuer à participer au programme national. L'étude a conclu qu'il valait mieux pour elle qu'elle en reste membre. Chez les producteurs de lait du Canada, on reconnaît généralement que le système est bon et qu'il faut le conserver.

Le sénateur Hastings: Si j'ai bien compris, vous avez dit que les producteurs de l'Alberta n'étaient pas d'accord là-dessus?

M. Choquette: Non.

[Text]

Senator Hastings: I thought you said that the Government of Alberta was a member but that the producers were not.

Mr. Choquette: The organization which signs for the province of Alberta is the Government of Alberta. However, in Ontario the signatories are the Milk Marketing Board, which is a farm organization, the Ontario Milk Commission which is a government body and the Cream Producers of Ontario which is a different organization. The Government of Alberta is the sole representative for that province, and the farm organizations are not asked to sign the agreement. So if the Government of Alberta decided to opt out, it would not have to consult with the dairy farmers. In Ontario, for example, if the Ontario Milk Commission decided to opt out, then the other organizations could decide to remain.

The Chairman: Are all the provinces on a different plan? You have mentioned Ontario and Alberta. What about, for example, British Columbia and Saskatchewan? Does each province have an agency of some sort? Of course, your body would be the national agency which ties the system together.

Mr. Choquette: Yes, we are responsible for the industrial milk. For example, in Ontario the Ontario Milk Marketing Board would look after the quota movement among the producers. If on August 1 we announced a target price for milk and said that the price of industrial milk for farmers should be \$15 per hundredweight, then the Ontario Milk Marketing Board would have to sit down with the processors and negotiate the price of milk. We do not negotiate at that level. We merely set the price and each province negotiates with the various organizations as to the price that will be set. It would vary from one province to another.

The Chairman: Is it all based on the cost of production?

Mr. Choquette: Our target price per 100 lbs of milk is based on the cost of production, but in such provinces as Ontario, Quebec and many of the other provinces the milk is not sold as such. What I mean is that the milk for cheese is set at a certain price. The milk used for yogurt would be at a different price and the milk used for specialty cheese would be at another price and so on. The price is negotiated with the processors. If they do not agree, they can go to the Ontario Milk Commission or, in Quebec, la Régie du marché agricole. There is a commission in every province which has the last word. If there is a disagreement in a province as to the price the farmer wants and the price the processors want to pay, the provincial commission will establish the price.

Senator Bielish: When you say that they can negotiate a different price for cheese, yogurt, table milk, or whatever, on a provincial basis, do the farmers get the price for bulk milk, period?

Mr. Choquette: Yes.

[Traduction]

Le sénateur Hastings: Je croyais que vous aviez dit que le gouvernement de l'Alberta participait mais pas les producteurs.

M. Choquette: Le signataire au nom de la province de l'Alberta est le gouvernement de l'Alberta. Mais en Ontario, c'est une organisation agricole, l'Office de vente de lait de l'Ontario et la Commission ontarienne du lait, organisme public, et les producteurs de crème de l'Ontario, qui est un organisme distinct. Le gouvernement de l'Alberta est le seul représentant de cette province et on n'a pas demandé aux organisations agricoles de signer l'accord. Par conséquent, si le gouvernement de l'Alberta décide de se désister, il n'aurait pas à consulter les producteurs laitiers. En Ontario, par exemple, si la Commission ontarienne du lait décide de se désister, les autres organisations pourraient décider de ne pas le faire.

Le président: Les provinces ont-elles toutes un programme différent? Vous avez parlé de l'Ontario et de l'Alberta. Qu'en est-il, par exemple de la Colombie-Britannique et de la Saskatchewan? Chaque province a-t-elle un organisme quelconque? Bien entendu, le vôtre serait l'organisme national qui coiffe le système.

M. Choquette: Oui, nous sommes responsables du lait de transformation. Par exemple, en Ontario, l'Office de vente du lait de l'Ontario se charge du quota des producteurs. Si, au 1^{er} août, on annonçait un prix cible pour le lait en disant que le prix du lait de transformation des producteurs devrait être de \$1,5 les cent livres, l'Office de vente du lait de l'Ontario aurait à discuter avec les conditionneurs pour en négocier le prix. Nous ne négocions pas à ce niveau. Nous fixons tout simplement le prix puis chaque province négocie avec les divers organismes. La situation varie d'une province à l'autre.

Le président: Tout cela est-il fondé sur le coût de production?

M. Choquette: Notre prix cible par 100 livres de lait est fondé sur le coût de la production, mais dans certaines provinces, l'Ontario, le Québec et plusieurs autres, par exemple, on n'en tient pas compte en vendant le lait. En d'autres termes, on fixe un certain prix pour le lait destiné à la fabrication du fromage. On en fixe un autre pour le lait destiné à la fabrication du yogourt, un autre encore pour celui qui est destiné à la fabrication de fromages spéciaux et ainsi de suite. Le prix est négocié avec les conditionneurs. S'ils ne sont pas d'accord, ils s'adressent à la Commission ontarienne du lait ou, dans le cas du Québec, à la Régie du marché agricole. Dans chaque province, on trouve une commission dont la décision est finale. C'est la commission provinciale qui décidera du prix s'il y a désaccord dans la province entre le prix demandé par les agriculteurs et celui que veulent payer les conditionneurs.

Le sénateur Bielish: Vous dites que l'on peut négocier un prix différent pour le fromage, le yogourt, le lait de consommation, etc., à l'échelle de la province; fixe-t-on un prix aux agriculteurs pour le lait en vrac, point final?

M. Choquette: Oui.

[Text]

Senator Bielish: I take it then that the farmers do not receive so much for milk or, say, cheese in any particular community, but they are paid on a bulk milk sale?

Mr. Choquette: The farmers are paid as a pool return in Ontario. If the return on all of the milk is \$15.85 rather than \$15.75, the farmers are paid \$15.85.

Senator Bielish: And that price is composed of all of the different produce?

Mr. Choquette: Yes. The farmer is not affected if the milk from his area is used for specialty cheese which attracts a higher price. All the farmers in that area will benefit. The price paid to farmers is a pool price.

Senator Bielish: How difficult is it for a farmer to get into dairying? How are the individual farm quotas apportioned? For instance, as a farmer, I would like to go into dairying. How is my quota going to be set?

Mr. Choquette: In provinces such as Alberta, Saskatchewan, P.E.I. or New Brunswick they are asking people to go into the dairy business to fill their market share quota.

In provinces such as Ontario, Quebec, B.C., Nova Scotia and Manitoba, all the market share quotas are allocated to farmers.

You have two choices. You can buy a dairy farm, and if you do you buy the right to produce the quota. Alternatively, in Quebec, you can go to the auctions. Ontario has the same system but it is on computer.

In the provinces where the market share quotas are fully utilized, the only way is to buy a dairy farm.

The Chairman: Does that satisfy you, Senator Bielish?

Senator Bielish: Yes. My only comment would be that a few years ago there was a great influx into my area of Alberta of people who came in from other parts of Canada who went into dairy farming. I do not know the reason, but they sold out very quickly because the quotas were not what they were when they went into the business. That is, the quotas changed.

Mr. Choquette: What year was that?

Senator Bielish: Years have a way of slipping away. perhaps it was 1975.

Mr. Choquette: Being a dairy farmer has become a good way of living since 1975. Back in 1974 and 1973, farmers were not paid enough. Canada was importing 15 per cent of its requirements of milk, and about 55 million pounds of butter, and during those years dairy farmers had a difficult time.

At present there is a population explosion in Alberta and sales of fluid milk are increasing by 6 per cent to 8 per cent a year and the production of milk in Alberta is not growing fast

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Les agriculteurs ne touchent pas une certaine somme pour le lait ou, disons, le fromage dans une collectivité en particulier, mais ils sont payés en fonction d'une vente de lait en vrac?

M. Choquette: Les agriculteurs sont payés en fonction du revenu global en Ontario. Si pour tout le lait, il s'élève à \$15.85 plutôt que \$15.75, les agriculteurs reçoivent \$15.85.

Le sénateur Bielish: Ce prix tient-il compte de toutes les sortes de lait?

M. Choquette: Oui. L'agriculteur n'est pas touché si le lait de sa région sert à la fabrication de fromages spéciaux qui commandent un prix plus élevé. Tous les agriculteurs de la région y gagnent. C'est le prix payé à tous.

Le sénateur Bielish: Est-il difficile pour un agriculteur de se lancer dans l'industrie laitière? Comment les quotas sont-ils décidés pour chaque exploitation agricole? Par exemple, disons que je suis un agriculteur qui s'intéresse à l'industrie laitière. Comment établira-t-on mon quota?

M. Choquette: Dans les provinces telles que l'Alberta, la Saskatchewan, l'île du Prince-Édouard ou le Nouveau-Brunswick, on demande aux agriculteurs de participer à la production laitière pour que la province puisse respecter son quota.

Dans d'autres provinces, comme l'Ontario, le Québec, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse et le Manitoba, tous les quotas de mise en marché sont répartis parmi les agriculteurs.

Vous avez deux choix. Vous pouvez acheter une exploitation laitière et vous achetez alors le droit de produire le quota. Ou bien, au Québec, vous pouvez recourir aux ventes aux enchères. L'Ontario possède le même système mais il est informatisé.

Dans les provinces où les quotas de mise en marché sont pleinement universellement, le seul moyen est d'acheter une exploitation laitière.

Le président: Êtes-vous satisfait de cette réponse, sénateur Bielish?

Le sénateur Bielish: Oui. Je dirais simplement qu'il y a quelques années, ma région de l'Alberta a connu un gros afflux d'exploitants venant d'autres régions du Canada qui s'intéressaient à l'industrie laitière. Je ne sais pas pourquoi, mais il ont vite revendu leurs exploitations parce que les quotas n'étaient plus les mêmes qu'au moment où ils avaient acheté; autrement dit, les quotas avaient changé.

M. Choquette: C'était en quelle année?

Le sénateur Bielish: Vous savez, les années passent si rapidement. C'était peut-être en 1975.

M. Choquette: Depuis 1975, les producteurs de lait vivent assez bien. En 1974 et en 1973, ils n'étaient pas assez payés. Le Canada importait 15 p. 100 de son lait et quelque 55 millions de livres de beurre; durant ces années, les producteurs de lait ont connu une période assez difficile.

A l'heure actuelle, l'Alberta connaît une explosion démographique et les ventes de lait de consommation augmentent de 6 à 8 p. 100 par an; la production de lait ne suit pas assez

[Text]

enough. This is the main reason why Alberta is not producing its market-share quota.

However, under the new national agreement, the other provinces have agreed that every year Alberta can take its increase in fluid milk and consider it to be industrial milk. Because of increased growth in population Alberta cannot meet its market share quota for the future. This is the type of consideration given by other provinces in cases such as this.

Senator McGrand: You mentioned that certain provinces are in one group and other provinces are in another category such as Alberta, Saskatchewan, Prince Edward Island and so on. New Brunswick and Nova Scotia are in different categories. I can understand that Prince Edward Island would be different because that province has high-quality dairy farming and it is almost coast-to-coast carpeted with cattle. However, why should there be a difference between New Brunswick and Nova Scotia? They have slow-growing populations; and they have the same quality of land. Why would they be different?

Mr. Choquette: Some provinces in this group are not producing enough milk, but they could produce much more milk than they produce now.

Senator McGrand: Do you mean that New Brunswick is producing enough?

Mr. Choquette: No, it is not. P.E.I. is close to producing enough and Nova Scotia would like to produce 10 per cent more.

Senator McGrand: Neither New Brunswick nor Nova Scotia are producing enough milk to meet their needs, is that it?

Mr. Choquette: Nova Scotia completely fills its market share quota, but it would like a 10 per cent increase. However, three or four years ago Nova Scotia was not producing enough; New Brunswick was not producing enough; and P.E.I. was not producing enough. Since that time Nova Scotia has rapidly increased its production. The province is paying a subsidy of \$1 to \$1.50 per hundred weight and this policy has resulted in Nova Scotia now trying to get a higher market share quota.

For years the production in New Brunswick declined but last year it started to increase its production of milk. However, there will be no interprovincial adjustment of market share quotas within two years, but when this does come about, New Brunswick will produce enough milk.

Senator McGrand: You have answered my question.

Senator Williams: I have two questions, Mr. Chairman. Can the dairy farmer survive without a subsidy?

Farmers in Canada are continually making efforts to unionize to a certain extent so that they can begin to control the output. Will that create problems?

Mr. Choquette: I do not understand.

[Traduction]

rapidement. Voilà la principale raison pour laquelle l'Alberta ne produit pas son quota de mise en marché.

Toutefois, aux termes du nouvel accord national, les autres provinces ont convenu que chaque année, l'Alberta peut considérer son augmentation de lait de consommation comme s'il s'agissait de lait de transformation. En raison de l'augmentation de la population, la province ne peut plus respecter son quota de mise en marché. Voici comment les autres provinces réagissent dans des situations analogues.

Le sénateur McGrand: Vous avez dit que certaines provinces sont classées dans un groupe et d'autres provinces comme l'Alberta, la Saskatchewan, l'Île-du-Prince-Édouard, entre autres, dans un autre. Le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse figurent dans des catégories différentes. Je comprends que l'Île-du-Prince-Édouard puisse se trouver dans une autre catégorie, car cette province possède des exploitations laitières de haute qualité et elle est couverte, si l'on peut dire, de vaches laitières. Mais, pourquoi cette différence entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse? Les deux provinces ont une population qui n'augmente pas rapidement; elles ont à peu près la même qualité de sol. D'où vient cette différence?

M. Choquette: Certaines provinces de ce groupe ne produisent pas suffisamment de lait, mais elles peuvent en produire plus qu'elles ne le font maintenant.

Le sénateur McGrand: Vous voulez dire que le Nouveau-Brunswick en produit suffisamment?

M. Choquette: Non. L'Île du Prince-Édouard en produit presque assez et la Nouvelle-Écosse aimerait augmenter sa production de 10 p. 100.

Le sénateur McGrand: Ni le Nouveau-Brunswick ni la Nouvelle-Écosse ne produisent suffisamment de lait pour répondre à leurs besoins, n'est-ce pas?

M. Choquette: La Nouvelle-Écosse respecte tout à fait son quota de mise en marché, mais elle aimerait augmenter sa production de 10 p. 100. Toutefois, il y a trois ou quatre ans, ni la Nouvelle-Écosse, ni le Nouveau-Brunswick, ni l'Île du Prince-Édouard ne produisaient suffisamment de lait. Depuis ce temps, la Nouvelle-Écosse a rapidement augmenté sa production. La province verse une subvention de \$1 à \$1.50 les cent livres si bien qu'elle essaie maintenant d'augmenter son quota de mise en marché.

Pendant des années, la production du Nouveau-Brunswick a baissé, mais l'an dernier, elle a commencé à augmenter. Toutefois, d'ici deux ans, il n'y aura pas d'ajustement des quotas de mise en marché entre les provinces, mais lorsqu'il y en aura un, le Nouveau-Brunswick produira suffisamment de lait.

Le sénateur McGrand: Vous avez répondu à ma question.

Le sénateur Williams: J'ai deux questions, monsieur le président. Le producteur de lait peut-il survivre sans les subventions?

Les agriculteurs canadiens essaient continuellement de se syndiquer jusqu'à un certain point pour commencer à contrôler leur rendement. Y voyez-vous des inconvénients?

M. Choquette: Je ne comprends pas.

[Text]

Senator Williams: For instance, it may result in high wages for farm workers. If they unionize in certain areas they will have a certain amount of control, as do other unions in different industries. Will that create problems for the dairy farmer if that day should come?

Mr. Choquette: The Canadian Dairy Commission established a target price. If we say the price of milk is \$15.75, \$2.66 will come from the government, and the difference from the market. If the government decided tomorrow to discontinue the subsidy, the farmer will still get \$15.75, but the \$2.66 will have to come from the marketplace. What they are concerned with is if it disappears too quickly it will hurt their industry.

Since April, 1975, the subsidy did not increase. The price of milk then was \$10.45, if I remember correctly, and the subsidy was \$2.66. Today the value of milk is \$15.75, and the subsidy is still \$2.66, which means that it is disappearing through inflation. In 1975 the subsidy represented 24 per cent of the value of milk; today it represents 16 per cent. That is one way of making the subsidy disappear, by not increasing it, and it does not hurt the dairy industry that way.

Senator Williams: You stated the farmer will still get \$15, so therefore, the subsidy has increased?

Mr. Choquette: If the subsidy disappeared tomorrow, you would pay 60 cents more for a pound of butter. The consumer will pay the subsidy.

The Chairman: Who is being subsidized, the consumer or the producer?

Mr. Choquette: Personally, I think the subsidy is to the consumer because it keeps the price of dairy products at a lower level. If, in the future, the subsidy disappeared, the price for cheese, yogurt, ice cream and butter would increase accordingly.

The Chairman: As between industrial milk and fluid milk, which one is subsidized?

Mr. Choquette: Industrial milk. Fluid milk is not subsidized.

The Chairman: What percentage is fluid milk vis-à-vis industrial milk?

Mr. Choquette: One-third of the milk production is fluid, and two-thirds is industrial.

In reply to your second question, we have a formula which increased the price of industrial milk since 1975. Every year we visit farmers to see what their cost of production is. If the farm workers formed an association and increased their wages, it would be reflected in the target price in the future.

Senator Williams: My understanding is that an association is much different than a unionized group. An association very seldom negotiates; therefore, a unionized farm worker would be an entirely different thing. I think it could create some problems for the dairy farmer.

[Traduction]

Le sénateur Williams: S'il se syndicaient, les travailleurs agricoles toucheraient des salaires plus élevés. S'ils le font dans certaines régions, ils pourront exercer un certain contrôle comme les syndicats le font dans d'autres industries. Le syndicalisme va-t-il causer des problèmes au producteur laitier, si jamais il s'établit?

M. Choquette: La Commission canadienne du lait a fixé un prix optionnel. Si nous disons que le prix du lait est de \$15.75, le gouvernement versera \$2.66 et la différence viendra du marché. Si le gouvernement décide demain de ne plus accorder cette subvention, l'agriculteur obtiendra quand même ses \$15.75, mais c'est du marché qui viendront les \$2.66. Ce qui inquiète les agriculteurs, c'est que si l'on supprime la subvention trop rapidement, leur industrie va s'en ressentir.

La subvention de \$2.66 n'a pas augmenté depuis avril 1975, et le prix du lait était alors de \$10.45, si je me souviens bien. Aujourd'hui le lait vaut \$15.75, et la subvention est toujours la même, ce qui signifie qu'elle diminue par le jeu de l'inflation. En 1975, elle représentait 24 p. 100 de la valeur du lait; aujourd'hui elle n'en représente que 16 p. 100. En ne l'augmentant pas, c'est une façon de la faire disparaître sans nuire à l'industrie laitière.

Le sénateur Williams: Vous avez dit que l'agriculteur aurait quand même \$15, donc la subvention a augmenté?

M. Choquette: Si l'on supprimait la subvention demain, vous payeriez votre livre de beurre 60c. de plus. C'est le consommateur qui paiera la subvention.

Le président: A qui s'applique la subvention, au consommateur ou au producteur?

M. Choquette: Personnellement, je pense que la subvention bénéficie au consommateur parce qu'elle sert à maintenir le prix des produits laitiers à un niveau inférieur. Si, à l'avenir, elle est supprimée, le prix du fromage, du yogourt, de la crème glacée et du beurre augmenterait en conséquence.

Le président: Entre le lait de transformation et le lait de consommation, lequel est subventionné?

M. Choquette: Le lait de transformation. Le lait de consommation ne l'est pas.

Le président: Quel est le rapport de production entre le lait de consommation et celui de transformation?

M. Choquette: Un tiers de la production laitière est destiné à la consommation et deux tiers à la transformation.

Pour répondre à votre deuxième question, nous avons une formule qui a permis de relever le prix du lait de transformation depuis 1975. Chaque année, nous visitons les producteurs laitiers pour voir ce que sont leurs coûts de production. Si les travailleurs agricoles formaient une association pour demander une augmentation de salaire, le prix optionnel en tiendrait compte.

Le sénateur Williams: J'ai l'impression qu'une association est très différente d'un groupe syndiqué. Une association négocie très rarement, ce qui fait qu'un travailleur agricole syndiqué serait tout autre chose. Je pense que cela créerait des problèmes pour le producteur laitier.

[Text]

Mr. Choquette: Yes. A dairy farm is generally a family farm. This is why the impact of the wages paid to the farm workers has less influence on dairy farming than it could have on possibly any other type of farming.

The Chairman: By and large, Mr. Choquette, the increased cost of all production is handed down to the consumer?

Mr. Choquette: Yes.

The Chairman: It is built in with labour, feed or equipment.

Mr. Choquette: Yes.

Senator Riley: Mr. Chairman, you mentioned the word "import" of milk. Do you mean imported from one province to another, or do you mean from the United States?

Mr. Choquette: We have a cheese import quota of 45 million pounds, which means that to make 45 million pounds of cheese, you need 5 million hundredweight of milk which means we import 5 per cent of our total requirement.

Senator Riley: Is that from the United States?

Mr. Choquette: No, it is mainly from the EEC and New Zealand. We import 60 per cent of that cheese from the EEC, and 40 per cent from other countries.

Senator Riley: But then one province imports fluid milk from another province. You mentioned there is a deficiency in New Brunswick and Nova Scotia. They import fluid milk from the Province of Quebec, do they not, to make up their requirements?

Mr. Choquette: Generally, there is no movement of fluid milk among the provinces. Every province produces enough fluid milk.

Senator Riley: Since how long?

Mr. Choquette: The provinces do not want to share their fluid milk market. It is clear that they are very concerned about it. Fluid milk costs about \$2 more than industrial milk. There is only one province which is importing fluid milk, and that is Newfoundland.

Senator Riley: In the early 1970s, I issued permits for the transportation of fluid milk from Quebec to New Brunswick.

Mr. Choquette: Possibly in the months of October or November for a short period of time, but there is no movement of fluid milk. The provinces will take any measures to make sure they produce their fluid milk.

Senator Riley: That is what I was getting at. There is some importation of fluid milk from one province to another.

Mr. Choquette: If it happens it could be for one week, but the only thing that is happening in New Brunswick is that they have no processing plant except a small creamery. They are selling their industrial milk to Prince Edward Island, Nova Scotia and Quebec to be processed.

[Traduction]

M. Choquette: Oui, une ferme laitière est généralement une entreprise de famille. C'est pourquoi la répercussion des salaires payés aux travailleurs agricoles est moindre sur les fermes laitières qu'elle pourrait l'être sur tout autre genre d'entreprise agricole.

Le président: De façon générale, monsieur Choquette, la hausse des coûts de toute la production est répercutée sur le consommateur?

M. Choquette: Oui.

Le président: Cela fait partie du coût de la main-d'œuvre, des aliments ou de l'équipement.

M. Choquette: Oui.

Le sénateur Riley: Monsieur le président, vous avez parlé d'«importation» de lait. Voulez-vous dire l'importation d'une province à une autre ou en provenance des États-Unis?

M. Choquette: Nous avons un contingent d'importation de fromage de 45 millions de livres, et pour fabriquer 45 millions de livres de fromage, il faut 5 millions de livres de lait, ce qui signifie que nous importons 5 p. 100 de ce dont nous avons besoin au total.

Le sénateur Riley: Nous importons des États-Unis?

M. Choquette: Non, principalement de la CEE et de la Nouvelle-Zélande. Nous importons 60 p. 100 du fromage de la CEE et 40 p. 100 des autres pays.

Le sénateur Riley: Mais une province peut importer du lait de consommation d'une autre province. Vous avez dit qu'il y avait pénurie au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. N'importent-elles pas du lait de consommation de la province du Québec pour satisfaire à leurs besoins?

M. Choquette: En général, il n'y a pas de transfert de lait de consommation entre les provinces. Chacune d'elles en produit suffisamment.

Le sénateur Riley: Depuis combien de temps?

M. Choquette: Les provinces ne veulent pas partager leur marché du lait de consommation. Il est clair qu'elles y tiennent. Le lait de consommation coûte environ \$2 de plus que le lait de transformation. Une seule province importe du lait de consommation, c'est Terre-Neuve.

Le sénateur Riley: Au début des années 70, j'ai délivré des permis pour le transport de lait de consommation du Québec au Nouveau-Brunswick.

M. Choquette: Cela a pu se produire en octobre ou novembre pour une brève période, mais il n'y a pas d'exportation ou d'importation de lait de consommation. Les provinces prennent toutes les mesures possibles pour en assurer la production.

Le sénateur Riley: C'est à cela que je voulais en venir. Une province peut importer une certaine quantité de lait de consommation.

M. Choquette: Si cela arrive, c'est peut-être pour une semaine, mais tout ce qui se produit au Nouveau-Brunswick, c'est qu'il n'y a pas d'usine de transformation sauf une petite crèmerie. Elle vend son lait de transformation à l'Île-du-Prince-Édouard, à la Nouvelle-Écosse et au Québec.

[Text]

Senator Riley: They only have one cheese factory?

Mr. Choquette: Only one creamery, as far as I know. You could be right, but I believe they have only one small co-op.

Senator McGrand: There is no cheese being produced in New Brunswick now?

Mr. Choquette: As far as I know, there is no cheese plant in New Brunswick. There was one. I met the "deputy" minister of Agriculture of New Brunswick two or three years ago, and the government had helped that province build a cheese factory. The cheese was in a warehouse and they were not able to sell it. Finally, the government decided to get out of that business, and an individual bought the cheese and made quite a profit selling it. That was the beginning and the end of that cheese factory in New Brunswick. As far as I know, it closed three years ago.

Senator Riel: Senator Riley, if I may interject, with respect to the permits you issued for the transportation of milk, are you sure those tankers were really transporting milk?

Senator Riley: Knowing the high morals of the people of the province of Quebec, I am sure that it was not whiskey blanc. We only caught them once doing that.

Senator Riel: Is that still going on?

Senator Riley: No.

Senator Yuzyk: I would like to follow up on Senator Riley's questioning regarding imports of milk and milk products. For the last year you must have some statistics on how much fluid milk we have imported.

Mr. Choquette: None.

Senator Yuzyk: What about milk products, such as cheese?

Mr. Choquette: The CDC is the only importer of butter, and we do not import it because we produce enough milk. There is an import cheese quota of 45 million pounds, and it is generally totally imported in Canada.

The Chairman: You might mention, Mr. Choquette, that these cheeses are soft cheeses, such as fancy cheeses and Parmesan cheese.

Senator Yuzyk: Of our total production, what would be the percentage of imports of milk products?

Mr. Choquette: We import 5 per cent of our total industrial milk requirements and about 12 per cent of our cheese requirements. As the chairman said, only one million pounds of that imported cheese could be cheddar; the rest has to be specialty cheese.

Senator Yuzyk: So what is the policy regarding imports; how do you select what type of milk products should be imported into Canada?

[Traduction]

Le sénateur Riley: Il n'y a qu'une seule fromagerie?

M. Choquette: Une seule crèmerie, pour autant que je sache. Vous pourriez avoir raison, mais je crois qu'il n'y a qu'une seule petite coopérative.

Le sénateur McGrand: On ne produit pas de fromage au Nouveau-Brunswick actuellement?

M. Choquette: Pour autant que je sache, il n'y a pas de fromagerie au Nouveau-Brunswick. En fait, il y en a eu une. J'avais rencontré le sous-ministre de l'agriculture du Nouveau-Brunswick, il y a deux ou trois ans, et le gouvernement avait aidé la province à construire une fromagerie. Le fromage s'accumulait sans que la province puisse le vendre. Finalement, le gouvernement a décidé de se retirer de cette affaire, et quelqu'un a acheté le fromage et a réalisé un gros bénéfice en le revendant. Ce fut le début et la fin de cette fromagerie au Nouveau-Brunswick. Je crois qu'elle a fermé ses portes il y a trois ans.

Le sénateur Riel: Sénateur Riley, si vous me permettez d'intervenir au sujet des permis que vous avez délivrés pour le transport du lait, êtes-vous sûr que ces citernes contenaient vraiment du lait?

Le sénateur Riley: Connaissant l'honnêteté des habitants de la province de Québec, je suis sûr qu'ils ne contenaient pas du whisky blanc. Nous les avons pris une seule fois à faire cela.

Le sénateur Riel: Est-ce que cela se pratique encore?

Le sénateur Riley: Non.

Le sénateur Yuzyk: J'aimerais poursuivre dans le sens des questions du sénateur Riley en ce qui concerne les importations de lait et de produits laitiers. Vous devez avoir certaines statistiques sur la quantité de lait de consommation que nous avons importée l'an dernier.

M. Choquette: Aucune.

Le sénateur Yuzyk: Et qu'en est-il des produits laitiers, comme le fromage?

M. Choquette: La Commission canadienne du lait est le seul importateur de beurre, et nous n'en importons pas parce que nous produisons suffisamment de lait. Il y a un contingent d'importation de fromage de 45 millions de livres et, en général, l'importation se fait entièrement au Canada.

Le président: Vous pourriez préciser, monsieur Choquette, qu'il s'agit de fromages à pâte molle, comme les fromages fondus et le parmesan.

Le sénateur Yuzyk: Par rapport à notre production totale, quel serait le pourcentage d'importation de produits laitiers?

M. Choquette: Nous importons 5% de notre demande globale de lait de transformation et environ 12% de notre demande de fromage. Comme monsieur le président l'a dit, seulement un million de livres de ce fromage importé être du cheddar, le reste doit être des fromage de spécialité.

Le sénateur Yuzyk: Quelle est donc la politique en matière d'importations; comment déterminez-vous le type de produits laitiers qu'on doit importer au Canada?

[Text]

Mr. Choquette: The Department of Industry, Trade and Commerce allocates the quota. To get a permit, you have to be a Canadian firm you also have to distribute Canadian cheese. The people who have a quota do not want to sell their quota. That is why for a new importer it becomes very difficult to get a permit.

Senator Yuzyk: How about our exports: Are there any exports of fluid milk?

Mr. Choquette: No. On that point, I would like Mr. Tudor Price to reply, because he is well aware of what is happening.

Mr. Richard Tudor Price, Marketing Director, Canadian Dairy Commission: The only fluid milk product, as such, that is exported, is ultra high temperature treated milk, which is milk which is sterilized by a process which gives it a shelf life of three or four months.

Senator Bielish: That is in a cardboard box.

Mr. Tudor Price: It is laminated polythene and paper, which protects the product from deterioration.

Senator Bielish: And it sits on the shelf.

Mr. Tudor Price: That is right; it does not require refrigeration.

Senator Yuzyk: What about powdered milk?

Mr. Tudor Price: The largest part of our exports is still in skim milk powder, but the percentage of skim milk powder in our total export market mix has dropped from about 85 per cent five years ago to just about 50 per cent at this stage. We have diversified, because the world market for skim milk powder is a difficult and unstable one and we have tended to export other products such as evaporated milk, full cream milk powder, and a variety of specialty products in order to limit our exposure to the skim milk powder market; but overall the volume of exports has increased substantially over the past five years.

Senator Yuzyk: How substantially, as a percentage?

Mr. Tudor Price: From about 42,000 tonnes in 1975 to around 187,500 tonnes in 1979.

Senator Yuzyk: That is almost five times.

Mr. Tudor Price: That's right.

Senator Yuzyk: Is that based on international demand or does the Canadian Dairy Commission promote the export of milk products in certain countries?

Mr. Tudor Price: The answer to that question is both. The demand for certain specialty types of product in world markets is certainly increasing. That would apply particularly to products like evaporated milk and whole milk powder. But Canada is a relatively small exporter of dairy products as a whole, by comparison with the European Community and New Zealand who dominate the world market. So at least part of that increase has come about because Canada has entered or re-entered markets in which we were not competing in the 1960s and 1970s—or at least in the second half of the 1960s and throughout the 1970-75 period. So we have entered as a

[Traduction]

M. Choquette: Le ministère de l'industrie et du Commerce fixe les contingents. Pour obtenir un permis, il faut être une entreprise canadienne et distribuer du fromage canadien. Les personnes qui ont un contingent ne veulent pas le vendre. C'est pourquoi il est très difficile pour un nouvel importateur d'obtenir un permis.

Le sénateur Yuzyk: Exportons-nous du lait liquide?

M. Choquette: Non. A cette question, j'aimerais que M. Tudor Price réponde, parce qu'il est très au courant des faits.

M. Richard Tudor Price, Directeur de la Commercialisation, Commission Canadienne du Lait: Le seul lait liquide qui est exporté, est un lait traité à une température extrêmement élevée, c'est-à-dire un lait qui est stérilisé par un procédé qui lui permet de se conserver sur les tablettes pendant 3 ou 4 mois.

Le sénateur Bielish: Il est dans une boîte de carton.

M. Tudor Price: Il s'agit de polythène laminé et de papier qui empêche le produit de se détériorer.

Le sénateur Bielish: Et on peut le ranger sur les tablettes.

M. Tudor Price: En effet, il ne requiert aucune réfrigération.

Le sénateur Yuzyk: Et le lait en poudre?

M. Tudor Price: La plus grande partie de nos exportations consiste toujours en lait en poudre écrémé, mais le pourcentage de lait en poudre écrémé dans l'ensemble de notre marché d'exportation est passé d'environ 85% il y a 5 ans à seulement environ 50% maintenant. Nous avons diversifié notre production, parce que le marché mondial de lait en poudre écrémé est difficile et instable. Nous avons donc cherché à exporter d'autres produits tels le lait évaporé, le lait en poudre non écrémé, et une vaste gamme de spécialité afin de limiter nos contacts avec le marché du lait en poudre écrémé; mais dans l'ensemble, le volume des exportations a augmenté sensiblement au cours des cinq dernières années.

Le sénateur Yuzyk: A quel point, en pourcentage?

M. Tudor Price: Il est passé d'environ 42,000 tonnes en 1975 à environ 187,500 en 1979.

Le sénateur Yuzyk: Il a presque quintuplé.

M. Tudor Price: En effet.

Le sénateur Yuzyk: Se fonde-t-on sur la demande internationale ou la Commission canadienne du lait promouvait-elle l'exportation des produits laitiers dans certains pays?

M. Tudor Price: Les deux à la fois. La demande pour certaines spécialités sur les marchés mondiaux est certainement croissante. Elle viserait plus particulièrement des produits comme le lait évaporé et le lait en poudre entier. Mais le Canada est relativement un petit exportateur de produits laitiers dans l'ensemble, comparativement à la Communauté économique européenne et à la Nouvelle-Zélande qui dominent le marché mondial. Par conséquent, du moins une partie de cette augmentation peut s'expliquer par le fait que le Canada a pénétré de nouveau des marchés où nous n'étions pas concurrentiels dans les années 60 et 70, ou du moins dans la

[Text]

relatively small competitor, for instance, in evaporated milk where we now have something like 15 per cent of the world market total. We are relatively small producers by comparison with the Dutch and West Germany; but we have regained a substantial share of that market.

Senator Yuzyk: How well is Canadian cheddar cheese doing abroad?

Senator Riley: Read *Maclean's* magazine.

Mr. Tudor Price: We really have two stable export markets for Canadian cheddar, and they are both limited in quantity. One is to the European Economic Community, where we have access at the present time, under the multinational trade negotiations, for 2,750 metric tonnes a year; and the other is to the United States, where we have a quota access of around 1,200 tonnes per year. Those are relatively small opportunities at the present time and limited in terms of volume, but they do bring a good return in terms of what they return to us.

Other markets for cheddar do exist but at very much lower prices, and one is fundamentally competing with the European Economic Community and with Australia and New Zealand. The main buyers for cheddar and cheddar type cheese, other than those countries to which we have only limited access, are only Japan and certain countries in the Caribbean. At this stage, at least, we have chosen not to compete in those markets because we feel that the level of return is not adequate.

Senator Yuzyk: I have one more question, which has to do with the balance of trade. Do we have a favourable balance of trade, when you take imports and exports into consideration?

Mr. Tudor Price: Yes. The trade balance was negative—I think the figure for 1975 was a deficit of \$9.6 million, and by 1975 that had moved to a positive balance of \$45 million. We are hopeful that that positive balance will continue, based on current policies.

Senator McGrand: Mr. Tudor Price, you mentioned that for cheddar cheese we had limited access to the European Common Market. In which provinces is that cheddar cheese produced?

Mr. Tudor Price: At the present time there is no limitation on the provinces in which it can be produced. As a practical matter, it is produced in Ontario and Quebec. There is a long history of supplying the U.K. market, in the days before the U.K. joined the EEC, from Ontario, and the Quebec cheddar producers have taken an increasing share of that market over the last few years.

Senator McGrand: No cheddar cheese is produced in the maritime provinces; is that right?

Mr. Tudor Price: I believe that cheddar cheese is produced in Truro, Nova Scotia, and also at Amalgamated Dairies in

[Traduction]

seconde moitié des années 60 et pendant toute la période qui va de 1970 à 1975. Nous avons donc accédé à ces marchés comme concurrent relativement mineur, par exemple, pour le lait évaporé où nous détenons maintenant quelque 15 p. 100 du marché mondial total. Nous sommes des producteurs relativement mineurs par rapport à la Hollande et à l'Allemagne de l'Ouest, mais nous avons regagné une partie importante de ce marché.

Le sénateur Yuzyk: Où en est l'exportation du fromage cheddar canadien à l'étranger?

Le sénateur Riley: Lisez la revue *Maclean*.

M. Tudor Price: Nous avons en fait deux marchés d'exportation stables pour le cheddar canadien, et ils sont tous deux limités quantitativement. Il s'agit dans un premier cas de la Communauté économique européenne, où nous pouvons, à l'heure actuelle, en vertu de négociations commerciales multinationales, exporter 2,750 tonnes métriques par année; et dans l'autre cas, des États-Unis, où nous avons un contingent d'environ 1,200 tonnes par année. Il s'agit de marchés relativement restreints à l'heure actuelle et de volume limité, mais ils sont très rentables.

Il existe d'autres marchés pour le cheddar, mais les prix sont considérablement plus bas, et nous sommes en concurrence avec la Communauté économique européenne et avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Les principaux acheteurs de cheddar et de fromage de type cheddar, autres que les pays auxquels nous avons un accès limité, sont le Japon et certains pays des Antilles. A ce stade-ci du moins, nous avons choisi de ne pas entrer en concurrence dans ces marchés parce que nous croyons que le niveau de recettes n'est pas suffisant.

Le sénateur Yuzyk: J'ai une autre question à poser, et elle a trait à la balance commerciale. Avons-nous une balance commerciale favorable, compte tenu des importations et des exportations?

M. Tudor Price: Oui. La balance commerciale était négative, et je crois qu'il s'agissait pour 1975 d'un déficit de \$9.6 millions, mais en 1975, il y a eu un renversement et nous avons eu une balance positive de \$45 millions. Nous espérons que cette balance positive se maintiendra, grâce aux politiques actuelles.

Le sénateur McGrand: Monsieur Tudor Price, vous avez mentionné que pour le fromage cheddar, nous avions un accès limité au marché de la Communauté économique européenne. Dans quelles provinces ce fromage cheddar est-il produit?

M. Tudor Price: A l'heure actuelle, toutes les provinces peuvent en produire. En pratique, il est produit en Ontario et au Québec. Nous approvisionnons depuis longtemps le Royaume-Uni, avant que celui-ci fasse partie de la Communauté économique européenne, avec le fromage produit en Ontario, et les producteurs de cheddar du Québec ont pris une part de plus en plus grande de ce marché ces dernières années.

Le sénateur McGrand: Aucun fromage cheddar n'est produit dans les provinces Maritimes, n'est-ce pas?

M. Tudor Price: Je crois qu'on en produit à Truro, en Nouvelle-Écosse, et également chez Amalgamated Dairies de

[Text]

Summerside, P.E.I.; but that cheese has not in practice been exported to the EEC under the arrangements since 1975.

The Chairman: Mr. Tudor Price, in 1903 we were producing 203 million pounds of export cheese, which went mostly to Great Britain. You were using tonnes. That works out to approximately how many tonnes? It nearly all goes to Great Britain.

Mr. Tudor Price: Yes. The 1903-04 figures, which showed record shipments of 203 million pounds or 204 million pounds represent something over 90,000 tonnes, vis-à-vis 2,750 tonnes at present; so the present access, in historical terms, is peanuts.

The Chairman: Yes, it is very small. The dairy program is based on self-sufficiency, pretty well—at least, that was the way it was originally planned, and if you look at the imports and exports, it is pretty meaningless. One hears talk of a common market between the United States and Canada. What price do producers in Wisconsin or in some of the better producing areas in the United States receive for their milk?

Mr. Tudor Price: As the level of the Canadian dollar has fallen over the past three years, the return to producers in the U.S. has risen above the Canadian return, marginally speaking; but, of course, as the U.S. has applied, over the past few years, the principle of paying 80 per cent of parity, so milk production in the United States has increased above demand. Whereas in the 1973-74 period the United States was an importer of dairy products on an occasional basis to meet its demand, it is now a substantial producer of surplus dairy products; and at this stage the Commodity Credit Corporation, which is part of the United States Department of Agriculture, is the holder of substantial stocks of dairy products, and United States exports, particularly of skim milk powder, have in the past two or three years come to be a significant influence on world markets—particularly sales to Mexico, which though described by the United States as welfare or for humanitarian purposes, have, at least in our view, been of a substantially commercial nature, or at any rate have supplied markets which previously were supplied by commercial exporters such as ourselves. So if you had an amalgamation of access between the United States and Canada you would not, at this stage, increase market opportunity for Canadian producers. You would tend to put together what is at present a self-sufficient situation, or an almost self-sufficient situation, in Canada, with, also at the present time, a surplus situation in the United States.

The Chairman: So what is the average price that a producer receives, then, in Wisconsin?

Mr. Choquette: In the daily policy review there was a document prepared by Industry, Trade and Commerce, and they put in Canadian dollars what was, I think, possibly, around November, the price of milk in Canada. The price of milk is \$15.75.

[Traduction]

Summerside, (Île-du-Prince-Édouard); mais ce fromage n'a jamais en principe été exporté à la CEE aux termes des accords conclus depuis 1975.

Le président: Monsieur Tudor Price, en 1903, nous produisions 203 millions de livres de fromage d'exportation, qui étaient principalement destinés à la Grande-Bretagne. Vous avez parlé de tonnes. Cela représente environ combien de tonnes? Presque tous ces produits sont destinés à la Grande-Bretagne.

M. Tudor Price: Oui. Les chiffres de 1903-1904, qui illustraient des expéditions records de 203 ou 204 millions de livres représentent plus de 90,000 tonnes, comparativement aux 2,700 tonnes actuelles; par conséquent notre accès actuel, comparativement au passé, est dérisoire.

Le président: Oui, il est très restreint. Le programme laitier est fondé sur l'autosuffisance, fort bien, du moins, c'est la façon dont il a été conçu au départ, et si l'on examine les importations et les exportations, il est assez insignifiant. On entend maintenant parler d'avoir un marché commun entre les États-Unis et le Canada. Quel est le prix que reçoivent les producteurs du Wisconsin ainsi que de certaines des meilleures régions productrices des États-Unis?

M. Tudor Price: Au fur et à mesure que le niveau du dollar canadien a baissé au cours des trois dernières années, les recettes des producteurs américains ont dépassé celles des producteurs canadiens; mais, bien sûr, comme les États-Unis ont appliqué ces dernières années, le principe de payer 80 p. 100 de parité, la production de lait aux États-Unis a dépassé la demande. Tandis qu'en 1973-1974, les États-Unis importaient occasionnellement des produits laitiers pour répondre à leur demande, ils sont maintenant un gros producteur de produits laitiers excédentaires; et à ce stade-ci, la Commodity Credit Corporation, qui fait partie du Département de l'Agriculture des États-Unis, est détenteur de stocks considérables de produits laitiers; les exportations des États-Unis, plus particulièrement de lait en poudre écrémé, ont, au cours des deux ou trois dernières années, joué un rôle prépondérant sur les marchés mondiaux, et plus particulièrement, les ventes au Mexique, qui même si elles ont décrites par les États-Unis comme des gestes humanitaires, ont du moins à notre avis revêtu un caractère commercial considérable, ou en tout cas, ont approvisionné des marchés qui auparavant dépendaient d'exportateurs commerciaux comme nous-mêmes. Ainsi, si vous aviez un amalgame d'accès entre les États-Unis et le Canada, à ce stade-ci, vous n'augmenteriez pas les possibilités d'accès aux marchés pour les producteurs canadiens. Vous auriez tendance à profiter de l'autosuffisance actuelle ou de la quasi autosuffisance, au Canada et également, à l'heure actuelle, d'une situation excédentaire aux États-Unis.

Le président: Donc quel est le prix moyen qu'un producteur reçoit au Wisconsin?

M. Choquette: Dans la révision quotidienne de la politique, un document préparé par le ministère de l'Industrie et du Commerce révèle qu'en dollars canadiens, au mois de novembre, le prix du lait au Canada était de \$15.75.

[Text]

The Chairman: That is manufactured milk.

Mr. Choquette: Yes.

The Chairman: Let us have the fluid milk price. Is it \$2 higher? Is it about \$17.75?

Mr. Choquette: Yes, but it varies.

The Chairman: I realize that.

Mr. Choquette: In the EEC the price paid was \$15.05. In the United States it was \$15.15, and in Japan \$23.95. When you look at that price you think that the price of milk in Canada, being \$15.75, is higher; but in Canada the farmers have to pay a levy because they are responsible for the loss on the export market, which means on \$15.75 they pay a levy of \$1.20.

The Chairman: That is to subsidize the powdered milk.

Mr. Choquette: That is the loss on the skim powder, which means that their return is in fact \$14.55 rather than \$15.75.

In the EEC and in the U.S. the treasury of the EEC and the treasury of the United States are funding these losses, which means that if you just compare the gross return you could say the dairy farmers in Canada have a greater return; but because they pay to fund that loss, at the cost of \$1.20 per hundredweight of milk, you have to deduct that \$1.20, which means the price in Canada is lower. Farmers get a lower price in Canada than in the EEC and the U.S.

The Chairman: So with the Canadian Dairy Commission and the various marketing agencies, the consumer gets a pretty good deal in Canada when he buys the product. It has not made the product that much more expensive.

Mr. Choquette: When you compare it with the price paid by consumers in the EEC and in the United States, the consumer in Canada is in a very good position.

The Chairman: So they have benefited by the program.

Mr. Choquette: Yes. One of the main advantages is the stability of the price of dairy products. If you look at commodities where there is no supply management, as in the case of bacon, you will see that the price of bacon goes up and down. Some mornings the consumer does not purchase bacon because it is too high, and he will buy another product. In the case of dairy products there is no movement up and down, and if you are used to buying a certain type of cheese you will not one morning see that the price has doubled.

Senator Riley: You mentioned, or your associate mentioned, that there was one small creamery in New Brunswick. I presume that is the one in Sussex, is it?

Mr. Choquette: I really do not know. I know there is one. It is a co-op. That is all I know. They were thinking of closing it, but that is all I know, unless Mr. Tudor Price has something else to add.

Senator Riley: That creamery does not produce enough butter to meet the needs of the consumer in New Brunswick. Is that right?

[Traduction]

Le président: Il s'agit du lait industriel.

M. Choquette: Oui.

Le président: Voyons le prix du lait liquide. Est-il de \$2 supérieur? S'élève-t-il à environ \$17.75?

M. Choquette: Oui, mais le prix varie.

Le président: Je comprends bien cela.

M. Choquette: Le prix payé dans les pays de CEE était de \$15.05; de \$15.15 aux États-Unis et de \$23.95 au Japon. Le prix du lait au Canada, qui est de \$15.75 est élevé par rapport à ces chiffres, mais nos producteurs doivent payer une retenue parce qu'ils sont responsables de la perte subie par le marché d'exportation. Sur ces \$15.75 ils paient une retenue de \$1.20.

Le président: Pour subventionner le lait en poudre, n'est-ce pas?

M. Choquette: Elle couvre la perte sur la poudre de lait écrémé, ce qui signifie qu'en fait, qu'ils touchent \$14.55 plutôt que \$15.75.

Le Trésor de la CEE et celui des États-Unis subventionnent ces pertes, et si l'on compare seulement les revenus bruts, on peut donc dire que nos producteurs laitiers font de plus grands profits; mais étant donné qu'ils versent de l'argent au fonds pour couvrir cette perte, dans la proportion de \$1.20 les cent livres de lait, il faut déduire ce montant, et de ce fait le prix est moins élevé au Canada où les producteurs font des bénéfices inférieurs à ceux de leurs homologues de la CEE et des États-Unis.

Le président: Grâce à la Commission canadienne du lait et aux divers organismes de commercialisation, le consommateur canadien n'est pas à plaindre. Le prix des produits qu'il achète n'a pas beaucoup augmenté.

M. Choquette: En effet, par rapport à ce que paient les consommateurs de la CEE et des États-Unis, le Canadiens sont très avantagés.

Le président: Le programme leur a donc bien profité.

M. Choquette: Oui. Le principal avantage étant la stabilité du prix des produits laitiers. Les prix des denrées qui ne sont pas assujetties à une gestion des approvisionnements, comme le bacon par exemple fluctuent énormément. Parfois des consommateurs hésitent à acheter du bacon qui est trop cher, et en achètent à meilleur marché. Une telle fluctuation n'existe pas pour les produits laitiers, et ceux qui ont l'habitude d'acheter une sorte de fromage n'en voient pas le prix doubler du jour au lendemain.

Le sénateur Riley: Vous même, ou votre associé, avez dit qu'il y avait une petite crèmerie au Nouveau-Brunswick. S'agit-il de celle de Sussex?

M. Choquette: Je ne le sais vraiment pas. Oui, il en existe une, il s'agit d'une coopérative, c'est tout ce que je sais. Il avait été question de la fermer, mais je n'en sais pas plus, à moins que M. Tudor Price ait quelque chose d'autre à ajouter.

Le sénateur Riley: Cette crèmerie ne produit pas suffisamment de beurre pour répondre aux besoins des consommateurs du Nouveau-Brunswick, est-ce exact?

[Text]

Mr. Choquette: No, but it is a question of the way the system is designed. It is not a system of self-sufficiency. It is a program of self-sufficiency across Canada, but Prince Edward Island, for example, is a net exporter of dairy products, while Alberta is a net importer of dairy products, and in that province they do not produce enough milk to fill their market quota. The system is not based on provincial self-sufficiency; it is based on the fact that we need so much milk in Canada, and historically one province has so much of a share and another has another kind of share, and it is divided in that way. We could say that there are two provinces which are exporters, namely, Quebec and P.E.I. The other provinces are importing more, or less, as the case may be.

Senator Riley: How is the price established for butter and, say, ice cream mix, when it is imported from one province to the other? I have in mind that the Sussex Dairy, in New Brunswick, puts out butter under its own brand name, and yet a considerable amount of that butter is imported from Quebec, subsequently being packaged as Sussex butter. In order for that dairy in New Brunswick to have a profit spread, how is the price negotiated in purchasing that butter from the province of Quebec?

Mr. Choquette: When we announce the price of milk we generally also announce the price of skim milk powder and the price of butter that the CDC is ready to purchase. That means that during the course of the summer months the CDC purchases 35 million or 40 million pounds of butter at a set price, which is stated in the government announcement, and we are then ready to sell it back to anyone at that price. This means that if somebody in Quebec wants to make some type of rip-off, the creamery in New Brunswick has a choice of purchasing from the Canadian Dairy Commission at the supported price. This is why, when a creamery or an organization is purchasing butter, they know they can buy from the CDC at the stated price, and this means that the negotiations have to be for packaging, and things like that, rather than for the butter as such.

Senator Riley: If that butter were sold in Quebec, would it be sold at a lower price than it would be sold at in New Brunswick?

Mr. Choquette: No, because we purchase the butter and resell it. If in Quebec they have too much butter, they know that the CDC would pay so much for it and we buy, say, 40 million pounds of butter on that basis. Then, during the winter, we would resell that 40 million pounds all over Canada, and this means that the price of butter in Canada is established and stable. When we increase the price of milk, as we did on the first of April, or the first of August—you know the price increases in April, August and January—to farmers, we also increase the support price of skim milk powder and the support price of butter at which the Canadian Dairy Commission is ready to buy. During the same period we are ready to sell back at the same price, and the government pays the cost of financing, storage and transportation.

[Traduction]

M. Choquette: Non, cela tient à la façon dont le système est conçu. Il n'est pas fondé sur l'auto-suffisance. Il existe un programme d'auto-suffisance pour tout le Canada, mais l'Île-du-Prince-Édouard par exemple est un exportateur net de produits laitiers alors que l'Alberta, par exemple, est à cet égard un importateur net, puisqu'elle ne produit pas suffisamment de lait pour couvrir sa part du marché. Le système n'est pas fondé sur l'auto-suffisance, provinciale mais sur le fait que nous avons besoin de tant de lait au Canada, et la production traditionnellement varie d'une province à l'autre. On peut dire que le Québec et l'Île-du-Prince-Édouard sont deux provinces exportatrices, les autres importent plus ou moins selon le cas.

Le sénateur Riley: Comment le prix est-il établi pour le beurre, par exemple, ou pour les préparations de crème glacée lorsqu'elles sont exportées d'une province à l'autre? Je sais que la laiterie Sussex, du Nouveau-Brunswick vend du beurre qui porte sa propre marque, alors que de très grandes quantités sont importées du Québec pour être ensuite vendues au détail comme étant du beurre de Sussex. Pour que cette laiterie du Nouveau-Brunswick fasse des profits, comment négocie-t-elle le prix d'achat du beurre importé du Québec?

M. Choquette: Lorsque nous faisons connaître le prix du lait, nous annonçons aussi en général le prix de la poudre de lait écrémé et du beurre que la Commission Canadienne du lait est disposée à acheter. Cela signifie que pendant les mois d'été, la Commission achète 35 ou 45 millions de livres de beurre à un prix donné, qui est indiqué dans l'annonce faite par le gouvernement, et ensuite nous pouvons le revendre à n'importe qui à ce prix. Cela signifie que si au Québec quelqu'un veut faire des profits exorbitants, la crèmerie du Nouveau-Brunswick a la possibilité de s'approvisionner à la Commission Canadienne du lait, au prix subventionné. C'est pourquoi lorsqu'une crèmerie ou qu'un organisme achète du beurre, ils savent qu'il leur est possible de passer par la Commission Canadienne du lait et d'acheter au prix annoncé, ce qui signifie que le marchandage doit porter sur les emballages et ainsi de suite, plutôt que sur le beurre lui-même.

Le sénateur Riley: Si ce beurre était vendu au Québec, coûterait-il moins cher qu'au Nouveau-Brunswick?

M. Choquette: Non, parce que nous l'achetons et nous le revendons. Si le Québec estime avoir trop de beurre, il sait que la Commission Canadienne du lait l'achètera à tel ou tel prix, et en prendra disons un quarantaine de millions de livres sur cette base. Enfin, pendant l'hiver, nous revendons ces 40 millions de livres dans l'ensemble du Canada, ce qui signifie que le prix du beurre est fixé pour le pays. Lorsque nous augmentons le prix du lait aux producteurs, comme nous l'avons fait le 1^{er} avril ou le 1^{er} août, vous savez que les prix montent en avril, août et en janvier, nous augmentons le prix de soutien de la poudre de lait écrémé ainsi que du beurre que la Commission Canadienne du lait est disposée à acheter. Pendant la même période, nous sommes disposés à le revendre au même prix, le gouvernement paie le coût du financement de l'entreposage et du transport.

[Text]

Senator Riley: I have only one more question, and that has to do with the quota of fluid milk to the dairy farmer himself. How does he get his quota? Is he regulated as to inspection, and so forth, before he can get a quota?

Mr. Choquette: The fluid milk is under provincial jurisdiction, but to get the fluid milk quota there are certain specifications that have to be followed. You have to produce the milk on a 12-month basis, and your quota is established, usually, during a period of three months, which could be October, November and December, or September, October or November, and there are so much quotas in a province. There are rules for acquiring fluid quotas that are about the same as they are for acquiring market sharing quotas. The rules are about the same, but for an industrial producer to become a fluid producer, he has to meet certain requirements: He has to produce 12 months a year; the milk has to be, shall we say, "cleaner;" the bacterial count must be lower, and so on.

Senator Riley: That means that there are sanitary regulations which the producers must adhere to?

Mr. Choquette: Yes, those producers must follow rules, but they are more restrictive for fluid producers than for industrial producers.

Senator Riley: In the case of New Brunswick, where they have no skim milk powder plants, and you say now that they have no cheese plants—

Mr. Choquette: No.

Senator Riley: —what happens to the non-quota farmer's milk?

Mr. Choquette: Non-quota?

Senator Riley: Yes. If the farmer does not have a quota for fluid milk—

Mr. Choquette: All farmers have a quota.

Senator Riley: But not for milk which is produced for table consumption.

Mr. Choquette: Yes. The fluid quota is for fluid milk, a quart of milk or cream that you put on the table—products like that. Every producer in New Brunswick has a quota for fluid milk and every farmer in New Brunswick has a quota for industrial milk. They do not fill the industrial milk quotas, but they do fill their fluid milk quotas. The milk which is not used for table consumption, which becomes industrial milk, is purchased by P.E.I., Nova Scotia and Quebec.

Senator Riley: It is purchased from New Brunswick producers?

Mr. Choquette: It is purchased from the New Brunswick Milk Commission, which owns the milk, negotiates the price of milk with the three provinces and sells at the best offer.

Senator Riley: They sell to the producers in other provinces?

Mr. Choquette: That is right.

[Traduction]

Le sénateur Riley: Une autre question seulement à propos du quota de lait de transformation qui revient aux producteurs laitiers; comment l'obtiennent-ils? Leur exploitation doit-elle être inspectée anpralable?

Mr. Choquette: Le lit de transformation relève de la compétence des provinces, mais certaines règles doivent être suivies pour obtenir un quota de lait de transformation. Il faut produire du lait sur 12 mois, et les quotas sont en général établis sur trois mois, par exemple octobre novembre et décembre, ou septembre octobre ou novembre, et il y en a beaucoup dans une province. Les règles pour l'obtention de quotas de lait de consommation sont presque les mêmes que celles qui s'appliquent à l'acquisition de parts du marché. Cependant, pour qu'un producteur industriel devienne producteur de lait de consommation il doit remplir certaines conditions, produire pendant 12 mois de l'année, un lait plus "hygiénique" où le compte de bactéries doit être limité, et ainsi de suite.

Le sénateur Riley: Autrement dit, les producteurs doivent respecter des règlements sanitaires.

M. Choquette: Oui, ils doivent suivre des règles mais elles sont plus strictes pour les producteurs de lait de consommation que pour les producteurs de lait industriel.

Le sénateur Riley: Dans le cas du Nouveau-Brunswick où il n'existe pas d'usine de fabrication de poudre de lait écrémé ni même de fromageries d'après ce que vous nous dites—

M. Choquette: En effet.

Le sénateur Riley: ... quelle est la situation du producteur de lit qui ne détient pas de quota?

M. Choquette: Pas de quota?

Le sénateur Riley: Oui. S'il ne détient pas de quota pour le lait nature—

M. Choquette: Tous les agriculteurs ont un contingent.

Le sénateur Riley: Mais il ne s'applique pas au lait pour la consommation à table.

M. Choquette: Oui. Le contingent liquide s'applique au lait de consommation la pinte de lait ou de crème que vous utilisez à table aux produits de ce genre. Chaque producteur du Nouveau-Brunswick doit fournir un contingent de lait de consommation et chaque agriculteur du Nouveau-Brunswick un contingent de lait de transformation. Ils n'atteignent pas leur contingent pour le lait de transformation, mais ils l'atteignent pour le lait de consommation. Le lait qui n'est pas utilisé pour la consommation à table et qui devient du lait de transformation, est acheté par les provinces de l'Île-du-Prince-Édouard, de la Nouvelle-Écosse et du Québec.

Le sénateur Riley: On l'achète des producteurs du Nouveau-Brunswick?

M. Choquette: On l'achète de la Commission du lait du Nouveau-brunswick à qui appartient le lait, on négocie le prix du lait pour les trois provinces et l'on vend au meilleur prix offert.

Le sénateur Riley: Ils le vendent aux producteurs des autres provinces?

M. Choquette: C'est juste.

[Text]

The Chairman: However, Senator Riley, all producers, whether they be industrial milk or fluid milk producers, have a quota or they do not produce. It is strictly a supply and demand situation.

Senator Hastings: All producers?

The Chairman: All producers must have a quota.

Mr. Choquette: Every dairy producer in Canada has a fluid quota and an industrial quota.

Senator Riley: Even if he does not meet the sanitary requirements and regulations?

The Chairman: The milk producer must meet the sanitary regulations or he does not have a quota.

Senator Riel: In Quebec the same farmer is not allocated the two permits.

Mr. Choquette: Now we come to the question of pooling. In the past there were both fluid producers and industrial producers. In 1966 the federal government said, "If you agree in your province to pool so that a farmer can produce for both the fluid market and the industrial market, we will pay the subsidy on the surplus production of fluid producers." This was done because at that time a fluid producer was producing so much milk for the fluid market that a lot of excess milk was going to the industrial market and the farmer was not apid a subsidy on that milk, whereas the straight industrial producer was paid a subsidy on all the milk he produced. The government proposed to pay a subsidy on the surplus production of the fluid producer if he agreed to pooling.

In 1966 British Columbia agreed to the pooling policy; in 1967 Ontario agreed to pool; in 1971 Quebec agreed to pool, and in 1974 all other provinces agreed. This is not an easy process, but in British Columbia we can say that there is total pooling and in Manitoba we can say that there is total pooling.

Senator Riel: This is within the province?

Mr. Choquette: Yes, this is really a provincial policy. In Ontario in 1976 there were 8,000 straight industrial producers. Now there are only about 2,000 industrial producers left. The others are producing fluid and industrial. In Quebec we have had a lot of problems, but this year they are integrating 3,500 industrial producers into the fluid market. The only province with which we are presently negotiating is Nova Scotia, where they have six co-operatives, and they are stealing the fluid market from one another, and the share of the farmers is related to the sales of the fluid milk of that co-operative. We met with them last week to discuss this, and we said that in order for a producer to have a stable income, he should not have his income related to the ability of one co-operative to sell

[Traduction]

Le président: Cependant, sénateur Riley, tous les producteurs, que ce soit de lait de tranformation ou de lait de consommation, doivent fournir un contingent, ou bien ils ne produisent pas. Il s'agit strictement de l'offre et de la demande.

Le sénateur Hastings: Tous les producteurs?

Le président: Tous les producteurs doivent avoir un contingent.

M. Choquette: Chaque producteur laitier au Canada a un contingent pour le lait de consommation et un contingent pour de lait de transformation.

Le sénateur Riley: Même s'il ne respecte pas les exigences et les règlements d'hygiène?

Le président: Le producteur de lait doit respecter els règlements d'hygiène sinon, il n'a pas de contingent.

Le sénateur riel: Au Québec, ce même agriculteur n'a pas droit aux deux permis.

M. Choquette: Nous arrivons maintenant à la question de la mise en commun. Dans le passé il y avait les deux, les producteurs de lait de consommation et les producteurs de lait de transformation. En 1966, le gouvernement fédéral a dit: «Si vous acceptez la mise en commun dans votre province, en vue de permettre à un agriculteur produise à la fois pour le marché du lait de consommation et celui du lait de transformation, nous vous verserons des subventions sur le surplus de production des producteurs de lait de consommation». Cette mesure a été adoptée parce qu'à cette époque un producteur de lait de consommation produisait une telle quantité de lait pour ce marché, que l'excédent était dirigé vers les marchés du lait de transformation et l'agriculteur ne recevait pas de subventions sur ce lait, tandis que le producteur de lait de transformation recevait une subvention sur tout le lait qu'il produisait. Le gouvernement a proposé de verser une subvention pour le surplus de production au producteur de lait de consommation s'il acceptait la mise en commun.

En 1966, la Colombie-Britannique a accepté la politique de mise en commun; en 1967 l'Ontario s'y est aussi ralliée, suivie en 1971 par le Québec, et en 1974, par toutes les autres provinces. Cela n'a pas été facile, mais en Colombie-Britannique nous pouvons dire que la mise en commun est totale, de même qu'au Manitoba.

Le sénateur Riel: A l'intérieur de la province?

M. Choquette: Oui il s'agit réellement d'une politique provinciale. En 1976, en Ontario, il y avait 8,000 producteurs de lait de transformation. Il n'en reste maintenant que 2,000. Les autres produisent du lait de consommation et du lait de transformation. Au Québec nous avons eu beaucoup de problèmes, mais cette année on a intégré 3,500 producteurs de lait de transformation au marché de lait de consommation. La seule province avec laquelle nous négocions actuellement est la Nouvelle-Écosse, où il y a six coopératives qui se volent le lait de consommation et la part des agriculteurs est calculée sur les ventes de ce lait par la coopérative. Nous en avons rencontré les représentants la semaine dernière pour en discuter, et avons dit que, pour permettre à un producteur d'avoir un revenu

[Text]

and the inability of another one to sell, but that they should have a policy in order that the dairy farmer has a stable return, which is not the case now. However, I have said that this is the only province where negotiations are still going on to effect complete pooling of income.

Senator Riel: However, to come back to my first question, this means that the Quebec producers do not have both permits. You said that 3,500 producers have been integrated into the fluid milk production and they are not permitted to produce industrial milk any more.

Mr. Choquette: Yes. Integration means that tomorrow this dairy farmer will have the right to produce industrial and fluid milk, whereas the day before he had the right to produce only industrial milk.

Senator Riel: But he has to get the quota to produce fluid milk.

Mr. Choquette: When there is integration, he is given a quota by the province. In Quebec an industrial producer who becomes a fluid producer obtains a fluid quota which represents 17 per cent of his industrial production. This means he can increase his production of fluid milk 17 per cent.

Senator Riel: Is this quota automatically given?

Mr. Choquette: It is given to him and, if he wishes to increase that quota, he has to purchase it.

The Chairman: How many dairy producers are there in Canada now? You have the manufacturing and the fluid producers.

Mr. Choquette: There are approximately 55,000 producers.

The Chairman: How many of the 55,000 want to get out of the quota system and supply management? Is there a big move among these 55,000 producers to abandon this scheme?

Mr. Choquette: In Canada in 1979 there were 54,323 dairy producers; in 1980 there were 51,288 producers, of which 21,000 produced both fluid and industrial, 18,000 produced only industrial, and close to 12,000 strictly produced cream.

The Chairman: My question was: Is there a movement among all the dairy farmers across Canada to abandon the Canadian Dairy Commission and the provincial agencies and so on?

Mr. Choquette: They cannot.

The Chairman: But are there petitions being signed which say, "We want the government to get out of it; we want the Dairy Commission to get out of this scheme"?

Mr. Choquette: The dairy farmers are happy. There is no complaint. They are very pleased with the stability this scheme

[Traduction]

stable, il ne faudrait pas que son revenu soit établi selon la capacité de vente d'une coopérative et l'incapacité d'une autre, mais qu'il devrait y avoir une politique permettant aux producteurs laitiers d'avoir un revenu stable, ce qui n'est pas le cas actuellement. Toutefois, j'ai dit que c'est la seule province où des négociations sont en cours en vue d'adopter la mise en commun.

Le sénateur Riel: Cependant, pour revenir à ma première question, les producteurs du Québec n'ont pas les deux permis. Vous avez dit que 3,500 producteurs avaient été intégrés à la production de lait de consommation et qu'ils n'ont plus le droit de produire du lait de transformation.

M. Choquette: Oui. L'intégration signifie que demain, ce producteur laitier aura le droit de produire à la fois du lait de consommation et du lait de transformation, tandis que précédemment, il n'avait le droit de produire que du lait de transformation.

Le sénateur Riel: Mais il doit obtenir le contingent de production de lait de consommation.

M. Choquette: Lorsqu'il y a intégration, la province lui donne un contingent. Au Québec, un producteur de lait de transformation qui devient producteur de lait de consommation obtient un contingent de lait de consommation qui représente 17 p. 100 de sa production de lait de transformation. Cela signifie qu'il peut augmenter sa production de lait de consommation de 17 p. 100.

Le sénateur Riel: Ce contingent est-il donné automatiquement?

M. Choquette: On le lui donne et, s'il désire l'augmenter, il doit l'acheter.

Le président: Combien de producteurs laitiers y a-t-il au Canada actuellement? Il y a la transformation et la production du lait de consommation.

M. Choquette: Il y a environ 55,000 producteurs.

Le président: Combien parmi ces 55,000 producteurs veulent abandonner le système de contingent et la gestion de l'approvisionnement? Y a-t-il un grand mouvement parmi ces 55,000 producteurs en vue d'abandonner ce système?

M. Choquette: Au Canada, en 1979, il y avait 54,323 producteurs laitiers; en 1980 il y en avait 51,288, dont 21,000 produisaient du lait de consommation et du lait de transformation, 18,000 seulement, du lait de transformation et près de 12,000 seulement, de la crème.

Le président: Je demande s'il y a un mouvement parmi ces producteurs laitiers au Canada en vue d'abandonner la Commission canadienne du lait et les organismes provinciaux, etc.?

M. Choquette: Ils ne le peuvent pas.

Le président: Mais des pétitions ont été signées disant: «Nous voulons que le gouvernement cesse de se mêler; nous voulons que la Commission canadienne du lait abandonne ce système»?

M. Choquette: Les producteurs laitiers sont heureux. Il n'y a aucune plainte. Ils sont satisfaits de la stabilité que ce système

[Text]

gives them, and with their income. We have never received a letter of dissatisfaction at this stage.

The Chairman: That is what I wanted to hear. I have another question, Mr. Choquette. The dairy producer in Canada today is much more efficient than he was six years ago.

Mr. Choquette: Yes.

The Chairman: With regard to the increased production per cow, there is as big a difference over a period of a few years as there is in the old-fashioned chicken compared to the chicken of today. However, sometimes one of the problems of a quota system is that the producer becomes satisfied; he is happy with his price. There are ten different marketing boards plus the national board which co-ordinates the activities of all. If it were to become cheaper to produce the product in, for example, Manitoba, does the program allow for the transfer of quotas from more expensive production areas to areas where the product can be produced cheaper? Does this situation present a problem and, if so, how is it handled? If I might explain, when the Alberta egg producers were before the committee they said that Alberta imports 25 per cent of its eggs from Manitoba. Is there any mechanism within the Canadian Dairy Commission which allows for the movement of quotas from one province to another province where the product may be produced cheaper?

Mr. Choquette: The representatives of the provinces on the Canadian Dairy Commission discussed this question. Some provinces said the movement of quotas should be based on marketing, others said it should be based on natural advantages and they finally decided that the movement of quotas should be considered sometime in the future. The quotas are based on historic levels of production. If, for example, it was decided tomorrow that a quota would be moved from Manitoba to Alberta, the Manitoba producers would have to be told that their production would be cut and given to somebody else. It is probably easier to switch egg production, but the dairy industry is relatively stable. It is composed mostly of family enterprises. In fact, if the quotas were to be moved tomorrow they would probably be moved to Quebec, Ontario, British Columbia and possibly a portion would go to Nova Scotia.

The Chairman: If those provinces can produce cheaper, then what is wrong with such a move?

Mr. Choquette: Then such provinces as Alberta and Saskatchewan would say that they will meet their quotas, in the future. The quota which could be moved from Alberta and Saskatchewan and New Brunswick, to Quebec, Ontario, British Columbia, Manitoba and Nova Scotia would amount to one-half of 1 per cent which would mean nothing. Under the present system the milk which is not produced by these provinces is made up by British Columbia, Ontario, Quebec, so the quota is met.

[Traduction]

leur assure et du revenu qu'ils en retirent. Nous n'avons reçu aucune lettre de mécontentement à ce jour.

Le président: C'est ce que je voulais entendre. J'ai une autre question, monsieur Choquette. Aujourd'hui, le producteur laitier au Canada est beaucoup plus efficace qu'il l'était il y a six ans.

M. Choquette: Oui.

Le président: En ce qui concerne l'augmentation de la production par vache, on a constaté une grande différence au cours de quelques années tout comme dans l'industrie du poulet d'autrefois, comparée à celle d'aujourd'hui. Cependant, il arrive parfois que le producteur se déclare satisfait; et il est heureux du prix qu'il reçoit; c'est un des problèmes que pose le système de contingentement. Il existe dix commissions différentes de mise en marché, outre la Commission nationale qui coordonne leurs activités. Si la production pouvait se faire à meilleur compte par exemple au Manitoba, le programme permettrait-il de transférer des contingents des secteurs de production plus coûteux à d'autres secteurs où l'on produit à meilleur marché? Cette situation présente-t-elle un problème et, dans l'affirmative, comment le traite-t-on? Je m'explique: lorsque les producteurs d'oeufs de l'Alberta ont comparu devant le Comité, ils ont dit que leur province importe 25 p. 100 de ses oeufs du Manitoba. Existe-t-il un mécanisme, au sein de la Commission canadienne du lait, permettant le transfert de contingents d'une province à une autre où la production est meilleur marché?

M. Choquette: Les représentants des provinces à la Commission canadienne du lait ont discuté de cette question. Certaines provinces ont dit que le transfert des contingents devrait se faire en fonction de la mise en marché, d'autres ont soutenu qu'il fallait tenir compte des avantages naturels et on a finalement décidé que le transfert des contingents devrait faire l'objet d'une étude ultérieure. Les contingents sont basés sur des niveaux traditionnels de production. Si, par exemple, on décidait demain qu'un contingent serait transféré du Manitoba à l'Alberta, il faudrait dire aux producteurs du Manitoba que leur production serait réduite et donnée à quelqu'un d'autre. C'est probablement plus facile de transférer des oeufs, mais il faut admettre que l'industrie laitière est relativement stable. Elle se compose en grande partie d'entreprises familiales. En fait, si les contingents devaient être transférés demain, ils seraient probablement transférés au Québec, en Ontario, en Colombie-Britannique et il est possible qu'une partie aille en Nouvelle-Écosse.

Le président: Si ces provinces peuvent produire à meilleur marché, alors pourquoi ne pas opérer ce transfert?

M. Choquette: Parce que les provinces de l'Alberta et de la Saskatchewan diraient qu'elles vont fournir à l'avenir leurs contingents. Le contingent qui serait transféré de l'Alberta et de la Saskatchewan et du Nouveau-Brunswick, au Québec, en Ontario, en Colombie-Britannique, au Manitoba et en Nouvelle-Écosse représenterait 0.5 p. 100, ce qui ne voudrait rien dire. Selon le système actuel, la quantité de lait qui n'est pas produite dans ces provinces est compensée par la Colombie-

[Text]

I do not know why we should make an issue of the matter. For example, if we were to say to Alberta that we intend to take 5 per cent of its MSQ, it would be very mad, and when we consider the distribution of that 5 per cent among the, shall we say, producing provinces, it would be insignificant. At the moment there is peace and the milk is produced.

The Chairman: Then what you are saying is that there is a long tradition and that there has not been much change in production levels. When we reviewed the hog program we found that Alberta produced around 1,500,000 hogs in the 1920s, the 1930s, 1940s, 1950s, 1960s, 1970s and in 1980 they were producing the same amount. So what you are saying is that the same people will milk the same cows in the province and that there will be no change? I am not sure of the figure, but let us say that 90 per cent of all our cheddar cheese is produced in Quebec and eastern Ontario simply because it can be produced more efficiently there and they provide a better quality product. That situation has not changed for over 50 years.

Mr. Choquette: Let us look at cheese versus butter and say that 50 per cent of the processed milk in Quebec and Ontario is used to produce butter and the other 50 per cent is used to produce other dairy products. We would probably find, for example, that in British Columbia that amount of butter is only produced on the weekends and that during the rest of the week the processors make cheese and purchase their butter from the Canadian Dairy Commission.

The Chairman: Then the situation has not changed?

Mr. Choquette: No.

The Chairman: So you do not believe that it is a problem to move quotas from one province to another? Say, for example, that Alberta wanted to be self-sufficient in dairy products.

Mr. Choquette: For the past three or four years, Alberta has not met its market share quota. Nor are Saskatchewan and New Brunswick producing enough milk to meet their market share quotas. These provinces know that if they do not increase their production, the rule will be applied in August, 1982, and that they will lose some of their market share quota.

Senator Williams: In the matter of the transportation of the product to the processing plant, is there a maximum distance which the farmer can bear?

Mr. Choquette: The transportation of milk falls within provincial authority and is paid for by the farmer. In Ontario the transportation of milk is under the responsibility of the Ontario Milk Marketing Board, and in Quebec it is the responsibility of the co-op there. The milk is picked up from the producers who are charged so much per hundredweight of milk. The prices are different in each province, but it is generally uniform throughout the province.

[Traduction]

Britannique, l'Ontario, le Québec; donc il ne s'agit pas d'une question de contingent.

Je ne sais pas pourquoi nous soulevons cette question. Ainsi, si nous disions à l'Alberta que nous avons l'intention de prendre 5 p. 100 de son contingent, elle serait furieuse et lorsque nous tudions la distribution de ce 5 p. 100 parmi, disons, les provinces productrices, cela représente un montant insignifiant. Nous avons la paix dans le moment et la production de lait va bien.

Le président: Donc vous dites qu'il existe une longue tradition et qu'il n'y a pas eu beaucoup de changements dans le niveau de production. Lorsque nous avons examiné le programme de production porcine, nous avons trouvé que l'Alberta produisait environ 1 500 000 porcs au cours des années 20, 30, 40, 50, 60, 70 et en 1980 elle produisait la même quantité. Vous dites donc que les mêmes personnes vont traire les mêmes vaches dans la province et qu'il n'y aura aucun changement? Je ne suis pas certain de l'exactitude des chiffres, mais disons que 90 p. 100 de notre fromage cheddar est produit au Québec et dans l'est de l'Ontario simplement parce qu'il peut être produit plus efficacement dans ces provinces et qu'elles fournissent un produit de meilleure qualité. Cette situation n'a pas changé depuis 50 ans.

M. Choquette: Voyons le fromage par rapport au beurre et disons que la moitié du lait transformé au Québec et en Ontario est utilisé pour la production du beurre et que l'autre moitié est utilisée pour les autres produits laitiers. Vous constateriez probablement qu'en Colombie-Britannique, c'est seulement pendant la fin de semaine que l'on produit cette quantité de beurre et que le reste de la semaine les conditionneurs préfèrent fabriquer du fromage et acheter leur beurre à la Commission canadienne du lait.

Le président: La situation n'a donc pas changé?

M. Choquette: Non.

Le président: Donc vous ne croyez pas que l'imposition de contingents d'une province à l'autre présente des difficultés? Par exemple, si l'Alberta souhaitait devenir autosuffisante en matière de produits laitiers.

M. Choquette: Durant les trois ou quatre dernières années, la production de l'Alberta n'a pas atteint le contingent qui lui avait été fixé. C'est également le cas pour le lait en Saskatchewan et au Nouveau-Brunswick. Ces provinces savent que si elles n'augmentent pas leur production, la règle s'appliquera à partir d'août 1982 et elles perdront une partie de leur marché.

Le sénateur Williams: Au sujet du transport du produit à l'usine de conditionnement, y a-t-il une distance maximum que le fermier peut assurer?

M. Choquette: Le transport du lait est de compétence provinciale et les frais sont assumés par le fermier. En Ontario le transport du lait relève de l'Office de commercialisation du lait et au Québec, c'est la coopérative qui s'en charge. On va chercher le lait chez le producteur qui doit payer tant par cent livres. Les prix varient dans chaque province, mais sont par contre généralement les mêmes partout dans la même province.

[Text]

Senator Williams: The cost is pooled?

Mr. Choquette: Yes.

Senator Williams: What would be the situation in New Brunswick, which does not produce enough milk?

Mr. Choquette: It is the same situation. The New Brunswick milk commission looks after the transportation of the milk and charges the farmers accordingly.

Senator Riley: When milk is transported by tanker trailer does it have to be refrigerated?

Mr. Tudor Price: Not unless the journey is exceptionally long. A tanker would require refrigeration only if it were on a journey which would take more than 12 hours.

Senator Riley: There is a great variation in the price of milk to the retail consumer across Canada. What is the reason for this situation and is there any effort being made to stabilize prices or can this only be done at the processing level?

Mr. Choquette: Are you talking about fluid milk?

Senator Riley: Yes.

Mr. Choquette: While Senator Williams was the Deputy Minister of Agriculture a subsidy was placed on fluid milk which had the effect of equalizing somewhat the price of that product across Canada. The pricing of milk falls within provincial authority. In some provinces the price of fluid milk can not go beyond a certain amount per quart. In many provinces the price of fluid milk is influenced by the distributor. In some areas, if the competition is not too strong, you will have a higher price and strong competition in other areas will result in a low price. However, that is really under provincial jurisdiction and we have no say in the matter.

Senator Hastings: I am pleased to hear that 55,000 are happy; that was not the case when they met with Mr. Whelan about three years ago.

Mr. Choquette: In 1976.

Senator Hastings: Could you tell me the administrative cost of this program both federally and provincially? I believe you have explained the benefits to the producers and to the consumers, but could you indicate whether there are advantages to the retailer?

Mr. Choquette: The advantage to the retailer?

Senator Hastings: That is right. Could we start with the cost? Could you give me the cost of administering this program federally and provincially?

Mr. Choquette: Federally, the CDC spends about \$296 million per annum. The cost of administration is \$2.5 million. However, I will provide you with the correct figures for the last two or three years. For 1979-80, it was \$2.7 million.

Senator Hastings: What would be the provincial cost of administering this program?

[Traduction]

Le sénateur Williams: Les frais sont mis en commun?

M. Choquette: Oui.

Le sénateur Williams: Qu'en est-il pour le Nouveau-Brunswick qui ne produit pas suffisamment de lait?

M. Choquette: La même chose. La Commission du lait du Nouveau-Brunswick prend en charge le transport du lait et ensuite facture les frais aux fermiers en conséquence.

Le sénateur Riley: Lorsque le lait est transporté par camion, doit-il être réfrigéré?

M. Tudor Price: Non, sauf si le trajet est très long. Le lait transporté par camion-citerne doit être réfrigéré si le transport prend plus que 12 heures.

Le sénateur Riley: Le prix du lait au détail varie beaucoup au Canada. Pourquoi, et quelles mesures ont-elles été prises pour stabiliser les prix à ce niveau, ou doit-on comprendre que cette stabilisation ne peut avoir lieu qu'au stade de la transformation?

M. Choquette: Vous parlez du lait de consommation?

Le sénateur Riley: Oui.

M. Choquette: Lorsque le sénateur Williams était sous-ministre de l'Agriculture, le lait de consommation était subventionné ce qui a eu pour effet d'uniformiser quelque peu son prix au Canada. Les prix sont fixés par chaque province. Dans certaines d'entre elles, le prix du lait de consommation la pinte ne peut dépasser un certain prix. Dans beaucoup de provinces le prix du lait de consommation est tributaire aussi du réseau de distribution. Dans certaines régions, si la concurrence n'est pas trop forte, les prix seront plus élevés, et dans d'autres régions, là où la concurrence est plus forte, les prix seront plus bas. Toutefois, c'est la province qui fixe les prix et nous n'avons rien à dire.

Le sénateur Hastings: Je suis heureux d'entendre que 55,000 fermiers sont contents, ce qui n'était pas le cas lorsqu'ils ont rencontré M. Whelan, il y a environ trois ans.

M. Choquette: En 1976.

Le sénateur Hastings: Pouvez-vous me donner les frais de gestion de ce programme, tant pour le fédéral que pour les provinces? Je crois que vous avez expliqué les avantages pour les producteurs et les consommateurs, mais pourriez-vous nous dire ce qu'ils en est pour les détaillants?

M. Choquette: Les avantages pour les détaillants?

Le sénateur Hastings: C'est exact. Pourriez-vous commencer en nous donnant les coûts? Pouvez-vous me donner les frais d'administration de ce programme tant aux plans fédéral que provincial?

M. Choquette: Au plan fédéral, la Commission canadienne du lait dépense approximativement \$296 millions par année. Les coûts d'administration représentent \$2,5 millions. Toutefois, je vais vous donner les chiffres exacts pour les deux ou trois dernières années. Pour 1979-1980, il s'agissait de \$2.7 millions.

Le sénateur Hastings: Qu'est-ce qu'il en coûte aux provinces?

[Text]

Mr. Choquette: Generally, the provinces have a milk commission made up of two, three or four people. The provinces must employ people to supervise the transportation of milk and to ensure the supply of milk. Those people were always essential. In every province you need an organization to look into these various matters such as the transportation and the price of milk paid to farmers.

I really do not know how much it costs, but I do not know that, with or without the national program, you need an organization in every province to look after the distribution of milk.

The Chairman: What would the total staffing of those organizations be in any province, and what are the costs of staffing?

Mr. Choquette: There are 62 people at the national level.

Senator Hastings: And the cost of administration is \$2.7 million a year, federally?

Mr. Choquette: Yes.

Senator Hastings: And you have no idea of the provincial cost?

Mr. Choquette: No.

Senator Hastings: You have told me of the benefits to the producer and the consumer; what are the benefits of this program to the retailer, if any?

Mr. Choquette: I do not know, however, I can say that the retailers are very happy with cheese because there is no substitute. On the other hand, they are not happy with butter because they do not make enough money on the sale of a pound of butter since the market for the substitute is about the same as for butter.

Walking into a retail store you will find a shelf 15 or 20 feet long containing the substitute, but you will find a shelf only one foot long for butter, and sometimes the shelf is empty because the retailers feel that they do not make enough money on butter sales. On the other hand, cheese, which represents 50 per cent of all the milk in Canada, you will find is contained on a shelf 30 feet long.

The real enemy in terms of butter sales is the distributor and the profit he can make on the substitute rather than on butter.

Senator Hastings: You said that \$2.7 million is the cost of administration, but how much do subsidies cost?

Mr. Choquette: It is \$2.66 per hundred weight, so that would be \$2.66 times \$105 million.

Senator Hastings: Roughly \$300 million a year?

Mr. Choquette: The subsidy costs about \$270.3 million. After that, there are carrying charges and storage costs for skim milk powder. There are also finance costs because we pay transportation costs when we move the butter all over Canada. Those costs were budgeted to be \$8 million this year.

[Traduction]

M. Choquette: En gros, les provinces disposent chacune d'une Commission qui emploie deux, trois ou quatre personnes. Ces personnes surveillent le transport du lait et assurent l'approvisionnement. On ne peut se passer de leurs services. Dans chaque province, il faut une organisation qui prenne en charge des questions comme le transport du lait ainsi que les prix payés aux fermiers.

A vrai dire, je ne sais pas exactement combien il en coûte, mais avec ou sans programme national, il faut que chaque province soit dotée d'une organisation chargée de surveiller la distribution du lait.

Le président: Combien de personnes en tout travaillent par province, et quel est le coût du personnel?

M. Choquette: Il y a 62 personnes pour tout le Canada.

Le sénateur Hastings: Et l'administration du programme coûte \$2,5 millions par an au gouvernement fédéral?

M. Choquette: Oui.

Le sénateur Hastings: Et vous n'avez aucune idée de ce qu'il en coûte aux provinces?

M. Choquette: Non.

Le sénateur Hastings: Vous avez parlé des avantages pour les producteurs et les consommateurs, mais quels avantages, s'il en est, ce programme offre-t-il aux détaillants?

M. Choquette: Je ne saurais le dire; toutefois, je sais que les détaillants sont très satisfaits en ce qui concerne les ventes de fromage parce qu'il n'existe aucun produit de remplacement. Mais ce n'est pas le cas pour le beurre parce que la marge bénéficiaire n'est pas suffisamment élevée par livre de beurre vendu, étant donné que sur le marché, il existe beaucoup de produits susceptibles de remplacer le beurre.

Si vous entrez chez un détaillant vous verrez une étagère de 15 à 20 pieds de long remplie de produits de remplacement du beurre. Par contre, pour le beurre, l'étagère n'aura qu'un pied de long et, quelque fois, elle sera vide, car les détaillants jugent que leur marge bénéficiaire n'est pas suffisante sur les ventes de beurre. D'autre part, le fromage qui représente 50 p. 100 de tous les produits laitiers vendus au Canada est stocké sur des étagères de 30 pieds de long.

En fait, le véritable ennemi, pour les ventes de beurre, c'est le distributeur, à cause des profits qu'il peut réaliser sur les produits de remplacement du beurre.

Le sénateur Hastings: Vous avez dit que les frais d'administration se montaient à \$2,5 millions; mais combien coûtent les subventions?

M. Choquette: \$2,66 les cent livres, soit donc \$2,66 fois \$105 millions.

Le sénateur Hastings: Grosso modo, \$300 millions par année?

M. Choquette: Les subventions coûtent approximativement \$270,3 millions. Après cela, il y a les frais fixes et les frais de stockage pour la poudre de lait écrémé. Il y a également les frais de financement, car nous payons des frais de transport

[Text]

We collect about \$110 million from farmers to take care of the loss on export.

Senator Hastings: Is there a continuing need for these subsidies?

Mr. Choquette: The point is that this is a consumer subsidy which keeps the price of dairy products low. If you cancel the subsidy you must make sure that you do not jeopardize the dairy industry. The dairy industry was in a bad state of affairs in 1976, and we do not want that to happen again.

Because the subsidy has not increased, at the CDC we consider that the subsidy has decreased by the rate of inflation each year. This means that in 1976 it represented 24 per cent of the price of milk and now it represents 16 per cent. Perhaps that is the best way of eliminating the subsidy without jeopardizing the industry.

Senator Hastings: What percentage does the producer receive from subsidy and from the market?

Mr. Choquette: Five years ago he was receiving 24 per cent from the government and 76 per cent from the market; now he is receiving 84 per cent from the market and 16 per cent from the government.

The Chairman: It would work out that the consumer would be subsidized by about \$16 per capita.

Le sénateur Riel: Monsieur le président, je voulais demander à M. Choquette combien de producteurs il y a dans la province de Québec. Je crois que vous avez dit qu'il y en avait au Canada, 55,000.

Mr. Choquette: If you want to know the number of farmers per province, in P.E.I. there are 870; in Nova Scotia there are 936; in New Brunswick there are 753; in Quebec there are 20,755; in Ontario there are 14,180; in Manitoba there are 3,424; in Saskatchewan there are 4,337; in Alberta there are 4,939; and in B.C. there are 1,194—for a total of 51,288.

Le sénateur Riel: Maintenant, concernant la part du marché total des quotas, est-ce que les 20,000 du Québec produisent autant que les 14,000 de l'Ontario, ou est-ce que les 14,000 de l'Ontario produisent autant que les 20,000 du Québec? Est-ce que la production de lait par province est...

M. Choquette: Je peux vous donner l'information, mais disons simplement qu'au Québec, ils produisent 48 p. 100 du lait et en Ontario, 32 p. 100.

Le sénateur Riel: Lorsque vous dites «du lait», vous voulez dire le lait industriel et le lait des consommateurs?

M. Choquette: Non, je parle simplement du lait industriel.

Le sénateur Riel: Vous dites qu'au Québec il y a surproduction mais, là, elle est toute vendue. Quand vous dites qu'il y a surproduction, il s'agit du surplus en excès des ventes ou un

[Traduction]

lorsque nous acheminons le beurre dans tout le Canada. Tous ces frais représentent \$8 millions au budget de cette année.

Nous recueillons \$10 millions approximativement des fermiers, pour compenser les pertes d'exportations.

Le sénateur Hastings: Ces subventions se justifient-elles toujours?

M. Choquette: Le fait est qu'il s'agit de subventions à la consommation qui ont pour effet de ne pas faire grimper les prix des produits laitiers. Si vous annulez ces subventions, il faut être certain que vous n'allez pas mettre en danger toute l'industrie laitière. Ce secteur de l'activité économique était en très mauvais état en 1976 et nous ne voulons pas que cela se répète.

Étant donné que les subventions n'ont pas augmenté, la Commission canadienne du lait est d'avis que, compte tenu de l'augmentation annuelle du taux d'inflation, ces subventions ont diminué en valeur réelle. Cela veut dire que si en 1976, elles représentaient 24 p. 100 du prix du lait, elle ne représentent plus maintenant que 16 p. 100. Peut-être est-ce là la meilleure façon d'annuler ces subventions sans mettre en danger l'industrie laitière.

Le sénateur Hastings: Quel pourcentage le producteur reçoit-il des subventions et du marché?

M. Choquette: Il y a cinq ans, il recevait 24 p. 100 du gouvernement et 76 p. 100 du marché; à l'heure actuelle, il reçoit 84 p. 100 du marché et 16 p. 100 du gouvernement.

Le président: Donc dans l'ensemble, le consommateur recevrait une subvention approximative de \$16 par habitant.

Senator Riel: I would like to ask Mr. Choquette how many producers there are in the province of Quebec. I believe you mentioned the figure of 55 000 in Canada.

M. Choquette: Si vous voulez savoir le nombre de fermiers par province les voici: dans l'Île-du-Prince-Édouard, il y en a 870; en Nouvelle-Écosse, 936; au Nouveau-Brunswick, 753; au Québec, 20 755; en Ontario, 14 180; au Manitoba, 3 424; en Saskatchewan, 4 337; en Alberta, 4 939 et en Colombie-Britannique, 1 194—soit en tout, 51 288.

Senator Riel: Now, with respect to the share of total market quotas, do the 20,000 producers in Quebec produce as much as the 14,000 in Ontario, or vice-versa? Is the production of milk by province...

Mr. Choquette: I can give you the information but let us just say that the province of Quebec produces 48 per cent of the milk and Ontario, 32 per cent.

Senator Riel: When you speak of "milk", do you mean industrial milk and milk sold to consumers?

Mr. Choquette: No. I'm speaking only of industrial milk.

Senator Riel: You say that there is overproduction in Quebec, yet all the milk is sold. When you speak of overproduction do you mean the surplus in excess of sales or an

[Text]

surplus à l'intérieur de leurs quotas? C'est-à-dire que les quotas étant remplis, il y a un surplus qui existe à la vente?

M. Choquette: Quand je parle de surproduction, je veux dire la production au-dessus de leurs quotas.

Le sénateur Riel: Au-dessus de leurs quotas?

M. Choquette: Oui. Et quand un producteur produit 100 livres de lait en-dessus de son quota, on ne paie pas le subside de 2.66\$ mais on lui réclame le 8\$ d'amende, si vous le voulez...

Le sénateur Riel: Oui.

M. Choquette: Ce qui veut dire, qu'aujourd'hui, si vous prenez 2.66\$, une retenue de 8\$ plus 75¢ de transport, cela fait 11\$ et quelque chose. Il va lui rester 4\$ du 100 livres?

Le sénateur Riel: Est-ce que, actuellement, cela existe d'une façon importante?

M. Choquette: Non. Dans les deux dernières années, la production de lait au Canada est en bas de 1 p. 100 des besoins. Elle joue à moins de 1 p. 100 par année. Je crois que, l'an passé, on a produit un tiers de 1 p. 100 de moins que les besoins canadiens.

The Chairman: On that same point, what was the average production of milk per cow 10 years ago?

Mr. Choquette: In 1970 it was 7665 pounds per cow per year and in 1980 it was 9094 pounds per cow per year.

The Chairman: The production has increased a great deal and the number of cows have not increased that much.

Mr. Choquette: The number of cows has decreased, but the production has not.

Senator McGrand: Is there any way to estimate the production per acre rather than the production per cow?

The Chairman: They are fairly closely related. The average production per cow in Canada in the last 10 years has gone up unbelievably. It is the same way with eggs and pork.

Senator Riley: Mr. Chairman, I may have missed this point by arriving late, but what is the composition of the Canadian Dairy Commission? How many members are there on the commission and are the regions in all the provinces represented?

Mr. Choquette: There are three commissioners: one from Saskatchewan, one from Ontario and one from Quebec.

Senator McGrand: When you gave that figure of 753 farmers in New Brunswick, did you mean that there are 753 farmers there who are producing milk?

Mr. Choquette: Yes.

Senator McGrand: Although there are 10,000 farmers in New Brunswick, you mean only 753 are producing milk for consumption?

Mr. Choquette: There are only 753 dairy farmers in New Brunswick.

[Traduction]

in-quota surplus? In other words, once the quotas are met, there is a surplus with respect to sales?

Mr. Choquette: When I speak of overproduction, I mean that the production is in excess of their quotas.

Senator Riel: Above their quotas?

Mr. Choquette: Yes. When a producer produces 100 pounds of milk short of his quota, he does not received the \$2.66 subsidy but he must pay an \$8 fine, if you wish...

Senator Riel: Yes.

Mr. Choquette: Which means that if you add \$2.66, an \$8 fine and 75¢ for transportation costs, you get \$11 or thereabouts. The producer then receives only \$4 per 100 pounds of milk?

Senator Riel: Is that currently a problem?

Mr. Choquette: No. Over the past two years, milk production in Canada fell short of demand by over 1 per cent. It was less than 1 per cent a year after that. I believe that, last year, our production of milk was one third of 1 per cent below Canadian requirements.

Le président: A cet égard, quelle était la production moyenne de lait par vache il y a dix ans?

M. Choquette: En 1970, il s'agissait de 7 665 livres par vache par année et en 1980, 9 094 livres par vache par année.

Le président: La production a augmenté considérablement mais le nombre de vaches n'a pas augmenté en proportion.

M. Choquette: Le nombre de vaches a diminué, mais pas la production.

Le sénateur McGrand: Y a-t-il moyen d'estimer la production par acre plutôt que par vache?

Le président: les chiffres seraient comparables. Au cours des dix dernières années, la production moyenne par vache a augmenté à un rythme incroyable au Canada. Il en est de même des œufs et du porc.

Le sénateur Riley: Monsieur le président, comme je suis arrivé en retard, j'ai manqué le début de la discussion. J'aimerais savoir comment se compose la Commission canadienne du lait? Combien de membres la Commission compte-t-elle et les régions de toutes les provinces sont-elles représentées?

M. Choquette: Il y a trois commissaires: un de la Saskatchewan, un de l'Ontario et un du Québec.

Le sénateur McGrand: Lorsque vous dites qu'il y a 753 cultivateurs au Nouveau-Brunswick, voulez-vous dire que 753 cultivateurs produisent du lait?

M. Choquette: Oui.

Le sénateur McGrand: Comme il y a 10 000 cultivateurs au Nouveau-Brunswick, voulez-vous dire que seulement 753 d'entre eux produisent du lait destiné à la consommation?

M. Choquette: Il n'y a que 753 producteurs laitiers au Nouveau-Brunswick.

[Text]

Senators Hastings: There are 753 dairy producers in New Brunswick. In other words, I could not produce in New Brunswick without being under this marketing system?

Mr. Choquette: If you went to New Brunswick tomorrow, bought a farm and wanted to become a dairy farmer, you would be well received, because it would give them a chance to fill their market share quota. The opportunity to become a dairy farmer exists in Prince Edward Island, New Brunswick, Alberta and Saskatchewan. While I was in London I noticed a large ad in a magazine for Saskatchewan telling the people of the United Kingdom that they could come to Saskatchewan and produce milk. They will get a market share quota.

Senator Hastings: But if I am a free enterprise Alberta farmer, and I do not want to be under your scheme, there is no way I could produce.

The Chairman: I think what Senator Hastings is getting at is that you have to come under this umbrella.

Senator Hastings: It is like the Wheat Board.

The Chairman: Well, the Wheat Board is a selling agency. You have to get your quota from the province or from the Canadian Dairy Commission. There is a lot of spare quota around, if that is what you are saying, in some provinces.

Mr. Choquette: In provinces like Quebec and Ontario, you can purchase quotas. There are auctions every month. When I came to the Canadian Dairy Commission in 1976, I think the number of producers was 81,000, and we now have 51,000, which means that there was a lot of quota flowing around from these farmers who were not producing.

The Chairman: There are larger producers today.

Mr. Choquette: There have to be.

Senator Riel: By the same token, it means that they would also welcome you in Alberta?

Mr. Choquette: Yes.

Senator Riel: Why are they not producing? Everybody has the means in Alberta to be a big farmer and a big producer of anything.

The Chairman: Why don't you move, Senator Riel?

Senator Riel: Is it because per acre, per farmer and per cow it is a more paying proposition to raise cattle or to grow grain than to produce milk in Alberta?

Mr. Choquette: In Alberta, as in Saskatchewan, it is more interesting to produce something else. Being a dairy farmer, working seven days a week and milking cows twice a day is not very exciting.

Senator Riel: But it is good for Quebec.

[Traduction]

Le sénateur Hastings: Il y a 753 producteurs de lait au Nouveau-Brunswick. Autrement dit, je ne pourrais pas produire de lait au Nouveau-Brunswick sans participer à ce régime de commercialisation?

M. Choquette: Si vous alliez vous établir au Nouveau-Brunswick demain et que vous achetiez une ferme dans l'intention de devenir producteur laitier, vous seriez bien accueilli parce que la province aurait alors l'occasion d'atteindre son quota. Il est possible de devenir producteur laitier à l'Île-du-Prince-Édouard, au Nouveau-Brunswick, en Alberta et en Saskatchewan. Quand j'étais à Londres, j'ai lu dans une revue une grande annonce invitant les habitants du Royaume-Uni à venir s'établir en Saskatchewan en tant que producteurs laitiers. Ils obtiendraient un quota.

Le sénateur Hastings: Mais si je suis cultivateur en Alberta, partisan de la libre entreprise, et que je refuse de participer à votre régime, je ne pourrai pas produire de lait.

Le président: Je crois que le sénateur Hastings se demande s'il faut absolument respecter les exigences de cette Commission.

Le sénateur Hastings: C'est comme la Commission canadienne du blé.

Le président: La Commission du blé est un organisme de mise en marché. Vous devez obtenir votre quota de la province ou de la Commission canadienne du lait. Si je comprends bien ce que vous dites, certaines provinces ont un grand nombre de quotas à attribuer.

M. Choquette: Dans certaines provinces, dont le Québec et l'Ontario, vous pouvez acheter des quotas. Des ventes aux enchères sont tenues chaque mois. Lorsque je suis devenu membre de la Commission canadienne du lait en 1976, je crois qu'il y avait 81 000 producteurs. Nous en avons maintenant 51 000, ce qui signifie que de nombreux cultivateurs, qui ne produisaient pas de lait, vendaient leur quota.

Le président: Les producteurs ont des entreprises plus importantes aujourd'hui.

M. Choquette: C'est indispensable.

Le sénateur Riel: Du même coup, est-ce que cela signifie que vous seriez aussi bien reçu en Alberta?

M. Choquette: Oui.

Le sénateur Riel: Pourquoi ne produisent-ils pas? Chacun a les moyens en Alberta d'être un grand cultivateur ou un grand producteur de quoi que ce soit.

Le président: Pourquoi n'allez-vous pas vous établir là-bas, sénateur Riel?

Le sénateur Riel: Étant donné le coût de l'acre, et par vache, en Alberta, est-ce que c'est plus intéressant d'élever du bétail, ou de cultiver des céréales, que de produire du lait?

M. Choquette: En Alberta, comme en Saskatchewan, c'est plus rentable de produire autre chose. Ce n'est pas très excitant d'être producteur laitier, de travailler sept jours par semaine et de traire les vaches deux fois par jour.

Le sénateur Riel: Mais c'est bon pour le Québec.

[Text]

Mr. Choquette: I would like to reply to your question about the Canadian Dairy Commission administrative expenses. In 1978 it was \$1.9 million or close to \$2 million.

The Chairman: On behalf of all honourable senators, I want to thank you both very much for being here today. It has been most informative. We appreciate receiving your statement which we will attach to our proceedings as an appendix.

The Committee adjourned.

[Traduction]

M. Choquette: J'aimerais répondre à votre question au sujet des dépenses administratives de la Commission canadienne du lait. En 1978, elles se chiffraient à \$1,9 million ou près de \$2 millions.

Le président: Au nom de tous les honorables sénateurs, j'aimerais vous remercier d'être venus témoigner. Vous nous avez fourni des renseignements très utiles. Nous apprécions l'utilité de votre mémoire que nous publierons en appendice à nos délibérations.

Le Comité suspend ses travaux.

APPENDIX "A-5"

ANNEXE «A-5»

March 12, 1981

Le 12 mars 1981

STATEMENT TO THE STANDING SENATE
COMMITTEE ON AGRICULTURE
BY THE CANADIAN DAIRY COMMISSIONDÉCLARATION FAITE AU COMITÉ SÉNATORIAL
PERMANENT
DE L'AGRICULTURE
PAR LA COMMISSION CANADIENNE DU LAITFunctions of the Canadian Dairy Commission
and the Operation of National Supply Management
for Industrial MilkMécanismes de la Commission canadienne du lait et
du Comité national de gestion de l'approvisionnement
du lait industriel

Background

Historique

The origins of the Supply Management System for industrial milk in Canada and the forces behind the formation of the Canadian Dairy Commission lay in producer dissatisfaction during long periods of low prices. During the early 1900s various producer marketing boards in Ontario and other provinces were formed whose main functions were to rationalize the marketing of milk in the province better. During the early 1930s most provinces enacted provincial milk control legislation through the creation of provincial government milk control boards or commissions with primary functions to inspect and license milk distributors and processors. There had been considerable pressure to do this because of severe price competition at the time.

Le système de gestion de l'approvisionnement du lait industriel au Canada et la Commission canadienne du lait sont nés de l'insatisfaction des producteurs suite à de longues périodes de bas prix. Au début du XX^e siècle, divers offices de commercialisation des produits ont été formés en Ontario et dans d'autres provinces et ont eu comme principale mission de mieux rationaliser la commercialisation du lait dans leur province. Au début des années 1930, la plupart des provinces ont adopté des lois provinciales sur le contrôle du lait en créant des conseils ou des commissions de contrôle du lait régis par les gouvernements provinciaux. Leurs principales fonctions consistaient à inspecter et à octroyer des licences aux distributeurs et conditionneurs du lait. Ce progrès est attribuable à la concurrence acharnée qui se faisait à l'époque au niveau des prix.

History of Dairy Price Supports (Pre 1965 Period)

Historique du soutien des prix des produits laitiers (avant 1965)

Federal programs to support certain dairy products were initiated during the depression years of 1935 and 1936 in an attempt to minimize price movements and to give producers better returns. Subsidies were paid again during the later years of World War II and the immediate post-war years as an incentive to increase production and at the same time to avoid general price increases to consumers. During this period, the dairy industry in North America was encouraged to increase output to meet the food requirements of Europe. Canada's contribution was largely cheese for the United Kingdom.

Des programmes fédéraux destinés à subventionner certains produits laitiers ont été mis sur pied pendant les années de la Crise en 1935 et 1936, afin de tenter de réduire au minimum les fluctuations de prix et permettre aux producteurs d'améliorer leurs revenus. Des subsides furent payés à nouveau au cours des dernières années de la Seconde Guerre mondiale et pendant l'immédiate après-guerre à titre d'encouragement pour accroître la production tout en évitant aux consommateurs des augmentations générales de prix. Au cours de cette période, l'industrie laitière de l'Amérique du Nord a été incitée à accroître son rendement de façon à satisfaire les besoins alimentaires de l'Europe. La contribution du Canada a consisté surtout en fromage destiné au Royaume-Uni.

The Canadian government made commitments during the war years to support post-war agricultural prices and income in an effort to prevent a farm price collapse similar to that which occurred after World War I. In 1944, an Act "for the support of the prices of agricultural products during the transition from war to peace" was passed. The Agricultural Prices Support Board, which administered the Act, became operative in 1946, although no large scale purchases of dairy products occurred until 1949.

Le gouvernement canadien s'était engagé au cours des années de guerre à soutenir les prix et les revenus agricoles d'après-guerre afin d'empêcher une chute des prix agricoles semblable à celle qui s'était produite après la Première guerre mondiale. En 1944, une Loi «pour le soutien des prix des produits agricoles au cours de la période de transition entre la guerre et la paix» fut adoptée. L'Office du soutien des prix agricoles, qui administrait la Loi, ouvrit ses portes en 1946, bien qu'aucun achat à grande échelle de produits laitiers ne fut enregistré avant 1949.

The Agricultural Stabilization Act superseded the Agricultural Prices Support Act in 1958 and the Agricultural Stabilization Board became the new administrative agency. The general purpose was to stabilize "the prices of agricultural commodities in order to assist the industry of agriculture to realize fair returns for its labour and investment, and to maintain a fair relationship between the prices received by

La Loi sur la stabilisation des produits agricoles succéda en 1958 à la Loi sur le soutien des prix agricoles et l'Office de stabilisation des prix agricoles devient le nouvel organisme administratif. Il s'agissait surtout de stabiliser les prix des produits agricoles pour aider l'industrie de l'agriculture à réaliser un revenu équitable pour son travail et son investissement, tout en assurant un rapport raisonnable entre les prix

farmers and the costs of the goods and services that they buy, thus to provide farmers with a fair share of the national income."

In order to effect stabilization in the dairy industry this board was given the duty to guarantee the price of butter and cheese, among other key commodities each year at a level equal to 80 per cent of the average price realized over the preceding ten years. Stabilization of income was also achieved through direct subsidies to industrial milk producers from 1959 to 1963 and since 1965. Subsidy began to be paid in 1966 on that portion of milk from fluid producers which was not needed for fresh fluid milk and which was processed into industrial milk products.

During 1966 the Agricultural Stabilization Board established an export assistance levy of \$0.10 per hundredweight, deductible from subsidy payments to producers of manufacturing milk and cream as a means of defraying some of the losses on exports of products made from this milk.

A "milk subsidy war" had developed between Ontario and Quebec in 1966-67. The federal government decided to intervene by increasing the level of the direct federal subsidy on industrial milk. It was raised from \$0.85/cwt in 1966-67 to \$1.21/cwt in 1967-68 providing that the provinces would withdraw from the direct subsidization of manufacturing milk and cream other than for exceptional local circumstances.

The ever increasing level of direct subsidy provided by the federal government originated as a response of the federal government being concerned by this development of interprovincial "direct subsidy war" for industrial milk. As the federal government was administering an open ended price support program for the main dairy products, it could not afford to let the provinces directly subsidize their dairy farmers, thus increasing the chance of the federal government to be acquiring more and more products surplus to Canadian requirements.

The particular events which led to the creation of the Canadian Dairy Commission were as follows.

- November 1962 —Canadian Federation of Agriculture called for a national dairy conference
- February 1963 —First Canadian Dairy Conference leading to the recommendation of the creation of the Canadian Dairy Advisory Committee
- June 1963 —Hon. Harry Hays created the Committee and called the first meeting of the Canadian Dairy Advisory Committee
- March 1965 —Tabling of the report of the Canadian Dairy Advisory Committee
- June 1966 —Introduction, in the Committee of the House, of the Canadian Dairy Commission, Bill—C 205
- July 1966 —Royal assent to the Canadian Dairy Commission Act 1966
- April 1, 1967 —Canadian Dairy Commission became operative

reçus par les cultivateurs et le coût des marchandises et des services qu'ils achètent, ce qui procurait aux cultivateurs une juste part du revenu national.

Afin de mettre en vigueur la stabilisation dans l'industrie laitière, cet office s'est vu attribuer la tâche de garantir le prix du beurre et du fromage, entre autres produits clés chaque année à un niveau égal à 80 p. 100 du prix moyen réalisé au cours des dix années précédentes. La stabilisation du revenu était également réalisée au moyen de subsides directs versées aux producteurs de lait industriel de 1959 à 1963 et depuis 1965. On a commencé à verser des subsides en 1966 pour la part de lait nature qui n'était pas nécessaire à la production de lait nature frais et qui était transformée en produits de lait industriel.

En 1966, l'Office de stabilisation des prix agricoles a établi un droit de 10 cents le cent livres au titre de l'aide à l'exportation déductible des paiements de subsides aux producteurs de lait et de crème industriels, de façon à compenser certaines pertes sur les exportations de produits dérivés de ce lait.

Une «guerre des subsides laitiers» éclatait en 1966-67 entre l'Ontario et le Québec. Le gouvernement fédéral prit le parti d'intervenir en augmentant le niveau des subsides fédéraux directs pour le lait industriel. Ce niveau passait ainsi de 0.85 dollars le cent livres en 1966-67 à \$1.21 le cent livres en 1967-68 à condition les provinces renoncent de subventionner directement le lait et la crème industriels sauf si des circonstances locales exceptionnelles l'exigeaient.

Le gouvernement fédéral n'a cessé de hausser le niveau des subsides directs parce qu'il craignait les répercussions d'une guerre interprovinciale des subventions directes pour le lait industriel. Comme le gouvernement fédéral administrait un programme illimité de soutien des prix pour les principaux produits laitiers, il ne pouvait se permettre de laisser les provinces subventionner directement leurs producteurs laitiers, car, ce faisant, il risquait de voir les stocks s'accumuler par rapport aux besoins canadiens.

Voici les événements particuliers qui ont mené à la création de la Commission canadienne du lait.

- Novembre 1962 —La Fédération canadienne de l'agriculture demande la tenue d'une conférence nationale sur le lait
- Février 1963 —Première conférence canadienne sur le lait qui recommande la création d'un comité consultatif canadien sur le lait.
- Juin 1963 —L'honorable Harry Hays constitue le comité et convoque la première réunion du Comité consultatif canadien sur le lait
- Mars 1965 —Dépôt du rapport du Comité consultatif canadien sur le lait
- Juin 1966 —Dépôt devant le Comité de la Chambre, du projet de loi sur la Commission canadienne du lait, Bill C-205
- Juillet 1966 —Loi de 1966 sur la Commission canadienne du lait reçoit la sanction royale.
- 1^{er} avril 1967 —La Commission canadienne du lait devient opérationnelle—

The CDC was created with a declaration intention of implementing programs leading to orderly structural adjustments in the dairy sector.

In addition, the objectives pursued by the dairy programs administered by the Dairy Commission were embodied in the CDC Act 1966 and read as follows:

- 1) "To provide efficient producers of milk and cream with the opportunity of obtaining a fair return for their labour and investment and
- 2) To provide consumers of dairy products with a continuous and adequate supply of products of high quality."

These two objectives are in line with previous interventions of the federal government which aimed at ensuring dairy farmers with an income comparable to other people in the society and also ensuring that market requirements were mainly met by production of milk from Canada.

The authority granted the CDC to achieve these objectives, may be summarized as follows:

1. to purchase, store, process or dispose of dairy products in any way it desires
2. to make direct payments to producers
3. to investigate matters pertaining to the production, processing and marketing of any dairy product
4. to help to promote the use of dairy products
5. to deduct levies from payments to producers.

From April 1965 on, one of the objectives of the federal government had been to assure that industrial milk production would be sufficient to satisfy Canadian requirements. In 1966 the responsibility of producers for the disposal of dairy products produced surplus to Canadian requirements was introduced for the first time, with a 10¢/cwt holdback from the direct subsidy payment of \$0.85/cwt to cover export cost of surplus skim milk powder.

The beginning of the operation of the Canadian Dairy Commission did not bring any particular modifications to the orientation of the federal government action followed since 1965, it simply gave it more coherence as embodied in the objectives of the CDC Act 1966. In April 1967, in addition to the price support program, the direct subsidy payment, and the holdback from subsidy payment of some money to cover export costs, the CDC announced that individual producers would be subject to subsidy eligibility quotas based on their 1966-67 production on which subsidy had been paid. This new measure was seen as necessary since industrial milk production had been expanding very fast in 1966-67 compared to 1965-66, and there was concern that the attractiveness of dairying would lead to overproduction.

The Subsidy Eligibility Quota (S.E.Q.) was used to indicate to producers that portion of their milk production on which they could expect to receive direct subsidy, since the CDC was

La Commission canadienne du lait a été créée avec la nette intention de mettre en œuvre des programmes qui aboutiraient à des rajustements structuraux ordonnées au sein du secteur laitier.

En outre, les objectifs visés par les programmes laitiers de la Commission canadienne du lait figuraient dans la loi de 1966 sur la Commission canadienne du lait, en ces termes:

- 1) «d'offrir aux producteurs efficaces de lait et de crème l'occasion d'obtenir une juste rétribution de leur travail et de leur investissement et
- 2) d'assurer aux consommateurs de produits laitiers un approvisionnement continu et suffisant de produits laitiers de bonne qualité.»

Ces deux objectifs correspondent aux interventions précédentes du gouvernement fédéral qui voulait assurer aux producteurs de lait un revenu comparable à celui des autres membres de la société et voir à ce que les exigences du marché soient surtout satisfaites par la production de lait Canadien.

L'autorité accordée à la Commission canadienne du lait pour atteindre ses objectifs, peut se résumer comme suit:

1. acheter tout produit laitier, emmagasiner, traiter ou autrement aliéner tout produit laitier acheté par elle
2. faire des paiements directs au profit des producteurs
3. faire des recherches sur toute question relative à la production, au traitement et à la commercialisation de tout produit laitier.
4. aider à encourager la consommation des produits laitiers
5. déduire des retenues sur les paiements effectués aux producteurs.

Depuis avril 1965, un des objectifs du gouvernement fédéral consistait à veiller à ce que la production de lait industriel soit suffisante pour satisfaire aux besoins canadiens. C'est en 1966 que les producteurs se sont vu pour la première fois confier la responsabilité d'aliéner les produits laitiers qui étaient en surplus des besoins canadiens, laquelle aliénation était assortie d'une retenue de 10¢ le cent livres sur le paiement de subsides directs de 85¢ le cent livres pour couvrir les frais d'exportation des surplus de poudre de lait écrémé.

L'entrée en scène de la Commission canadienne du lait n'a pas entraîné de modifications particulières à l'orientation adoptée par le gouvernement fédéral depuis 1965; elle lui a simplement donné plus de cohérence puisqu'elle l'insérait dans les objectifs de la Loi de 1966 sur la Commission canadienne du lait. En avril 1967, en plus du programme de soutien des prix, du paiement de subsides directs et de la retenue sur le paiement de subsides, d'une certaine somme d'argent pour couvrir les coûts d'exportation, la Commission canadienne du lait annonçait que chaque producteur serait soumis à des quotas d'éligibilité aux subsides fondés sur la production de 1966-1967 pour laquelle de subsides avaient été payés. Cette nouvelle mesure a été jugée nécessaire puisque la production de lait industriel avait pris un essor considérable en 1966-1967 par rapport à 1965-1966, et qu'on craignait que les attraites de la production laitière n'entraînent un surcroît de production.

Le quota d'éligibilité aux subsides (Q.E.S.) a été utilisé pour indiquer aux producteurs la part de leur production laitière pour laquelle ils pouvaient s'attendre à recevoir un subside—,

to pay subsidy only on that volume of industrial milk produced to meet national requirements.

Due to continuing concerns about production expansion in 1969-70, the CDC announced that shipments of industrial milk above subsidy eligibility quotas would carry a higher holdback deducted from subsidy payments; the rate of holdback on shipments above S.E.Q. was raised to \$0.52/cwt. The production in 1969-70 was slightly inferior to that recorded in 1968-69 but requirements had fallen as well, leaving the CDC with a accumulation of butter stocks.

There was an inequity in the S.E.Q. plan in that fluid milk producers could produce as much milk surplus to their quota or share of the fluid market as they wished, such milk contributing to the industrial milk surpluses then existing, and while attracting no federal subsidy, neither did it contribute anything to the cost of surplus disposal or export assistance. However fluid milk producers did receive the market price for such milk, a price which was supported by the CDC's offer-to-purchase program. Another equity lay in the method of holdback from subsidy to industrial milk producers of the export levy. Producers with relatively low amounts of S.E.Q. had less to lose through levies on overproduction than did producers with relatively greater amounts of S.E.Q.

In order to contain the surplus production of industrial milk by fluid milk producers as well as by industrial milk producers, and to assure the farmers' active participation in the cost of the export assistance program, it was necessary for those organizations with statutory powers over prices and quotas to work together with the CDC which operated the price support, subsidy and export assistance programs.

This led to the organization, in late 1970, of the Canadian Milk Supply Management Committee and the Interim Comprehensive Milk Supply Management Agreement, which was initially signed by Ontario, Quebec and the Federal Government through their respective agencies. All nine dairy producing provinces were signatories by the end of 1974. (Newfoundland imports almost all of their dairy product requirement).

Main Elements of the Market Share Quota Program Established December 1, 1970

The market share quota entitlement of each province was based on the butterfat equivalent of industrial milk products as reported by Statistics Canada for the period April 1, 1969 to March 31, 1970. The allocation of market share quota to individual producers was either their deliveries during the period 1969-70 or their subsidy eligibility quota whichever the greater.

Provinces entering the program agreed to collect from payments for milk by plants the necessary monies to offset

étant donné que la Commission canadienne du lait ne devait subventionner que le volume de lait industriel produit pour répondre aux besoins nationaux.

Étant donné que l'expansion de la production laitière en 1969-1970, était toujours source d'inquiétude la Commission canadienne du lait a annoncé que les livraisons de lait de transformation au-delà des quotas d'éligibilité aux subsides seraient passibles d'un prélèvement plus élevée, lequel serait déduit des subsides versés; le taux de ces retenues dans ce dernier cas était porté à \$0.52 le cent livres. La production en 1969-1970 était légèrement inférieure à celle enregistrée pour 1968-1969, mais la demande avait également chuté, ce qui avait entraîné une accumulation des stocks de beurre de la Commission canadienne du lait.

Le programme des quotas d'éligibilité aux subsides comportait une injustice en ce sens que les producteurs de lait de consommation étaient libres de dépasser leur quotas de production de lait de consommation car ce lait ajoutait aux excédents de lait industriel, et tout en ne bénéficiant pas des subsides du gouvernement fédéral, il ne permettait en rien de réduire les aliénations des excédents ou d'aide à l'exportation. Toutefois, les producteurs de lait de consommation étaient payés au prix du marché, un prix soutenu par le programme d'offre d'achat de la Commission canadienne du lait. Une autre injustice du programme résidait dans la façon de calculer la retenue à l'exportation déduite des subsides accordés aux producteurs de lait industriel. Ces producteurs dont le quota était relativement peu élevé avaient moins à perdre sur le plan des retenues sur la surproduction que les producteurs dont les quotas d'éligibilité aux subsides étaient plus importants.

Pour essayer de limiter la production excédentaire de lait industriel par les producteurs de lait de consommation ainsi que par les producteurs de lait industriel, et pour veiller à ce que les producteurs participent activement au financement du programme d'aide à l'exportation, il devient nécessaire que les organismes de réglementation des prix et des quotas mènent une action concertée avec la Commission canadienne du lait responsable du soutien des prix des subsides et des programmes d'aide à l'exportation.

Vers la fin de 1970 cette action a donné lieu à la création du Comité canadien de gestion de l'approvisionnement du lait et a abouti à l'accord provisoire sur la gestion détaillée des approvisionnements de lait, qui au départ avait été signé par l'Ontario, le Québec et le gouvernement fédéral par l'entremise de leurs organismes respectifs. Les neuf provinces productrices de produits laitiers devaient toutes ratifier l'accord vers la fin de 1974. (Terre-Neuve importe presque tout ses produits laitiers).

Principales caractéristiques des quotas de mise en marché mis sur pied le 1^{er} décembre 1970

Les allocations de quotas de mise en marché provinciales sont établies en fonction des équivalents matières grasses des produits laitiers industriels tel que rapportés par Statistique Canada, du 1^{er} avril 1969 au 31 mars 1970. L'allocation des quotas de mise en marché individuels représentait soit leurs livraisons au cours de 1969-1970 soit leurs quotas d'éligibilité aux subsides, en prenant le plus élevé des deux chiffres.

Les provinces qui ont ratifié le programme avaient accepté de retenir des versements effectués par les usines au titre des

disposal cost of surplus dairy products and remit them to the CDC.

The principles of the program have remained unchanged ever since except for some fine tuning the ensure full coverage of the export costs of excess dairy products.

Other Main Features

Market share quotas are negociable between producers within a province. In addition, the provinces agreed in 1973 to adjust MSQ between provinces on the basis of mutual agreement between provinces. Interprovincial adjustment of quota was felt desirable so that quota could move gradually from provinces which were not utilizing it to provinces which could demonstrate the capacity to produce. That agreement led to interprovincial adjustment of MSQ on April 1, 1975, April 1, 1976. There has been no other interprovincial adjustment since that date as a result of agreement of all provinces. Provinces are currently renegotiating the principles of interprovincial quota adjustment.

Subsidy Eligibility for the Fluid Producer

In 1966-67, all industrial milk shipments became eligible to subsidy, including the surplus milk to the fluid trade.

In 1967-68, the year of the introduction of the subsidy eligibility quota, the payment of subsidy on production surplus to the fluid trade was conditional on the fluid producers putting in place what was referred to as an integration program for industrial milk producers in which they would have an opportunity to share in the returns from the fluid market. Under such an integration program, given certain conditions, an industrial milk producer can be granted free access to the pooling of income of the fluid sales. In 1967-68 only British Columbia had such a program in place.

In 1968-69, Ontario developed an integration program and by doing so, surplus production to fluid trade became eligible to subsidy payment, subject to limitations imposed by the subsidy eligibility quota. Quebec fluid producers subsequently developed an integration program and in November 1972 became eligible to subsidy on production surplus to the fluid trade. All other provinces gained eligibility on their production surplus to fluid usage in 1974.

Operation of the Supply Management System

The Canadian Dairy Commission has carried on the programs of the Agricultural Stabilization Board in its support price program (offer-to-purchase) and its direct subsidy program, although these have been modified over the years. Since the advent of the Canadian Milk Supply Management Program and the creation of the Committee which establishes the annual policies respecting the market sharing quotas, it has

ventes de lait, l'argent nécessaire pour compenser les coûts d'aliénation des produits laitiers excédentaires, et de le remettre ensuite à la Commission canadienne du lait.

Les principes du programme n'ont pas changé depuis lors, si ce n'est quelques précisions apportées pour garantir la prise en charge des frais d'exportation des produits laitiers excédentaires.

Autres facteurs importants

Les quotas de mise en marché peuvent faire l'objet de négociations entre les producteurs d'une même province. En plus, les provinces ont accepté en 1973 d'ajuster ces quotas entre elles conformément à des accords mutuels interprovinciaux. Ces ajustements interprovinciaux ont été jugés souhaitables pour que les quotas puissent être transmis progressivement des provinces qui ne s'en servent pas vers celles dont la capacité de production était bien établie. Cet accord a débouché sur l'ajustement interprovincial des quotas les 1^{er} avril 1975 et 1976. Il n'y a eu aucun autre ajustement interprovincial depuis lors entre toutes les provinces. A l'heure actuelle, les provinces sont en train de renégocier des principes d'ajustement interprovinciaux des quotas.

Éligibilité des producteurs de lait de transformation aux subsides

En 1966-1967, toutes les livraisons de lait industriel ont pu bénéficier des subsides notamment la production excédentaire de lait de consommation.

En 1967-1968, année où était introduit le système de quotas d'éligibilité aux subsides, le versement de subsides pour la production excédentaire de lait de consommation dépendait de la mise sur pied par les producteurs de lait nature, d'un programme d'intégration des producteurs de lait industriel aux termes duquel ceux-ci obtiendraient une part des revenus produits par le marché du lait de consommation. En vertu de ce programme d'intégration et sous réserve de certaines conditions, un producteur de lait industriel pouvait avoir accès au pool des revenus provenant des ventes de lait de consommation. En 1967-1968 seule la Colombie-Britannique disposait d'un tel programme.

En 1968-1969 l'Ontario a mis sur pied un programme d'intégration, et ce faisant, la production excédentaire de lait de consommation a pu bénéficier des subsides compte tenu des quotas d'éligibilité aux subsides. Les producteurs de lait de consommation québécois ont par la suite mis sur pied leur propre programme d'intégration et en novembre 1972 eux aussi ont pu avoir droit au versement de subsides au titre de leur production excédentaire de lait de consommation. En 1974, toutes les autres provinces ont atteint les quotas d'éligibilité aux subsides.

Fonctionnement du système de gestion de l'offre.

La Commission canadienne du lait a mis en œuvre les programmes lancés par l'office de stabilisation des prix agricoles dans le cadre de son programme de soutien des prix (offre d'achat) et de son programme de subsides directs; bien que des modifications y aient été apportées au cours des années. Depuis le lancement du programme canadien de gestion des approvisionnements de lait et la création du Comité qui a mis

been accepted that the national quota should approximate Canada's requirements on a butterfat-basis for manufactured milk products plus traditional exports less permitted imports and less an amount equivalent to the estimated volume of skim-off of butterfat from fluid milk. The national quota is adjusted periodically to reflect predicted changes in demand or policy in these areas. Since marketing quotas can only be administered provincially, changes in the provincial allotment of MSQ as may be agreed to by the Canadian Milk Supply Management Committee lead in turn to adjustments of quota to producers by the provincial milk marketing agencies.

It has been accepted generally that such direct subsidy funds as the Federal Government decides to pay on manufacturing or industrial milk will be prorated over all production of industrial milk up to the level of Canadian domestic requirements for butterfat. It is the responsibility of the Milk Supply Management Committee to determine the level of Canadian requirements, the size of a sleeve, (or production tolerance zone) and the resulting level of Market Sharing Quota.

Offer to Purchase Program

The Canadian Dairy Commission operates an offer-to-purchase program in which it establishes floor prices at which it will buy product (butter and skim milk powder) if there are no other buyers above that price. Butter has traditionally been a very seasonal product from a manufacturing point-of-view, most of it being produced during the pasture season. In order to stabilize butter prices to consumers and butterfat prices to dairy farmers the CDC (and the Agricultural Stabilization Board before it) has purchased butter at its established floor prices during the spring and summer months and sold it back to the trade in the winter at the prevailing support price across Canada.

Since the MSQ is established to generate the production of Canadian butterfat requirements, since one hundred (100) pounds of milk yields approximately 4.2 lbs. of butter and 8.0 lbs. of skim milk powder, and since Canadians consume considerably more butter than skim milk powder, it follows that satisfying Canada's requirements for butterfat brings forth an excess of skim milk powder. The gradual reduction in the number of farm-separated cream producers and in the number of creameries, and the increase in factory-separation with the consequent increase in skim milk (which was previously fed to swine, calves and poultry on mixed farms) create a national excess of solids-non-fat. This surplus has been exported in the past directly as skim milk powder, financed generally by producers through the in-quota levy.

sur pied les politiques annuelles de quotas de mise en marché, on a accepté la motion voulant que le quota national doive à peu près égaler les besoins canadiens évalués en matière grasse pour les produits laitiers manufacturés en plus des exportations, moins les importations autorisées, ainsi qu'un montant équivalent au volume estimatif de matière grasse écrémée provenant du lait de consommation. Le quota national est ajusté périodiquement pour traduire les variations de la demande ou des politiques dans ces régions. Étant donné que les quotas de mise en marché ne sont que du ressort des provinces, les modifications aux allocations de quotas par province acceptées par le Comité entraînent des ajustements des quotas fixés aux producteurs par les offices de commercialisation provinciale du lait.

On reconnaît, en règle générale, que les subsides directs que le gouvernement décide de payer aux producteurs de lait industriel dépendront de l'ensemble de la production de lait industriel jusqu'à concurrence des besoins domestiques en matières grasses. C'est au Comité qu'il revient responsable de fixer les besoins canadiens, la marge, (ou la marge de production acceptable ainsi que les quotas de mise en marché qui en découlent.

Programme d'offre d'achat du gouvernement

La Commission canadienne du lait administre un programme d'offre d'achat, par lequel elle fixe des prix planchers auxquels elle achète les produits laitiers (beurre et lait écrémé en poudre) au cas il n'y a aucun autre acheteur à un prix supérieur. Le beurre a toujours été un produit très saisonnier du point de vue des fabricants; le gros de la production ayant lieu à l'époque des pâturages. Pour stabiliser les prix du beurre destiné aux consommateurs, et les prix des matières grasses pour les producteurs de produits laitiers, la Commission canadienne du lait (et l'office de stabilisation des prix agricoles avant) ont acheté des quantités de beurre aux prix planchers pendant l'automne et l'été qu'ils ont ensuite vendues sur le marché pendant les mois d'hiver au prix de soutien en vigueur au Canada.

Étant donné que la mise sur pied des quotas de mise en marché est destinée à activer la production de matières grasses canadiennes pour satisfaire les besoins; que 100 livres de lait donnent approximativement quatre livres et demi de beurre et huit livres de lait écrémé en poudre et que les Canadiens consomment beaucoup plus de beurre que de lait écrémé en poudre, il s'ensuit que pour satisfaire les besoins Canadiens de matières grasses, il faut accepter des excédents de poudre de lait écrémé. La diminution graduelle du nombre de producteurs de crème à la ferme et du nombre de crèmeries, ainsi que l'augmentation du nombre de producteurs de crème à l'usine entraînant nécessairement une augmentation de la production de petit lait (dont on se servait avant pour nourrir les porcs, les veaux et la volaille dans les exploitations agricoles mixtes) sont à l'origine d'un surplus de matières solides non grasses au Canada. Dans le passé, cet excédent a été exporté directement sous forme poudre de lait écrémé; le financement étant généralement pris en charge par les producteurs par le biais de prélèvement sur les quotas.

Pricing of Milk

Throughout the development of marketing techniques involving federal-provincial cooperation, there have been continued attempts to have the pricing of milk based on long term industry stability considerations. There have been a number of formula pricing regulations enacted in various provinces governing the price to be charged for fluid milk and fluid milk products at various levels of distribution.

Industrial Milk Pricing

Prior to 1975 the price that producers received for milk was determined by the federal government through the establishment by it of support prices and subsidy rates.

Formula pricing for industrial milk was requested of the Federal Government over a number of years, and such pricing was introduced in April of 1975. This Returns Adjustment Formula gives an indication of the prices which should be received by dairy farmers for industrial milk. The Federal Government agreed to establish the combination of product support prices and direct subsidies at a level which would permit acceptable margins to processors and at the same time return to producers the price indicated by the formula.

Industrial milk prices are influenced by the Federal Government through an offer-to-purchase programme operated by the Canadian Dairy Commission, and this influences the market price of all industrial milk products.

The pricing formula presently in use generates a target return for industrial milk producers and the Government uses the combination of the price-support programme and the direct subsidy programme to provide the means of achieving the level of returns indicated by the formula. However, it is up to the provincial pricing authorities, through whatever method they have for establishing prices, to endeavour to obtain returns for milk through the price support programme sufficient to meet the formula's target returns. The price support programme sets minimum prices for butter and skim milk powder, and by extension for all industrial milk products.

Levies on Producers

It has generally been accepted that producers should finance the bulk of the costs associated with the production of dairy products surplus to domestic requirements. Since the inception of the offer-to-purchase program, the cost of storage and financing the purchase of skim milk powder produced excess to domestic requirements has been met by the federal government.

There is an in-quota levy collected on all industrial milk production which is set at a level designed to finance the loss created when excess skim milk powder is purchased at domestic support prices and exported at world prices which, largely due to the export subsidies of other major exporting nations are generally much lower.

The policy of levying production in the sleeve has varied in recent years. For a period after the overproduction of 1975-76 all production in the sleeve was subject to the full in-quota levy

Établissement du prix du lait

Tout au long de l'élaboration des techniques de commercialisation par le gouvernement fédéral et les provinces, on a toujours essayé de fixer le prix du lait en tenant compte de la stabilité à long terme du secteur de l'industrie laitière. Plusieurs formules de prix ont vu le jour dans différentes provinces pour régir le prix du lait de consommation et les produits dérivés du lait de consommation, à des niveaux divers de distribution.

Tarification du lait industriel

Avant 1975, le prix que les producteurs recevaient, pour leur lait dépendait des prix de soutien et des subsides que le gouvernement fédéral était disposé à payer.

La tarification du lait industriel selon une formule d'ajustement avait fait l'objet de nombreuses requêtes auprès du gouvernement fédéral pendant plusieurs années, laquelle formule fut finalement adoptée en avril 1975. La formule d'ajustement des revenus donne une indication des prix que les producteurs de produits laitiers devraient recevoir pour le lait industriel. Le gouvernement fédéral avait accepté de combiner les prix de soutien des produits laitiers et les subsides directs, à un niveau qui permettrait aux usines de conditionnement de bénéficier d'une marge de profits acceptable tout en offrant aux producteurs le prix indiqué dans la formule.

Le gouvernement fédéral fait jouer le prix du lait industriel par son programme d'offre d'achat administré par la Commission canadienne du lait, ce qui influe sur le prix du marché de tous les produits laitiers industriels.

La formule d'établissement des prix actuels assure un revenu cible aux producteurs de lait industriel et le gouvernement combine ses deux programmes de soutien des prix et de subsides directs pour atteindre le revenu visé dans la formule. Il revient cependant aux administrations provinciales intéressées, qui utilisent chacune leur méthode de tarification d'obtenir, par le programme de soutien des prix, des revenus qui seront suffisants pour atteindre les revenus cibles de la formule. C'est par le programme de soutien des prix, qu'est fixé le prix minimal du beurre et de la poudre de lait écrémé, et par conséquent, de tous les produits du lait industriel.

Retenues imposées aux producteurs

Il a été généralement accepté que les producteurs devraient financer la majorité des coûts afférents à l'écoulement des surplus de production laitière du marché intérieur. Depuis l'adoption du programme d'offre d'achat, le gouvernement fédéral assume les coûts du stockage et du financement de l'achat des surplus de poudre de lait écrémé.

Il existe une retenue sur l'ensemble de la production de lait intérieur quota; cette retenue est fixée de façon à financer les pertes découlant de l'achat, au prix de soutien intérieur, des surplus de poudre de lait écrémé et de l'écoulement de ces surplus au prix mondial, lequel est généralement très inférieur à notre prix, à cause des subventions à l'exportation accordées par les autres principaux pays exportateurs.

Ce régime de retenue sur la production dans la marge varie depuis quelques années. Pendant un certain temps, après l'année excédentaire de 1975-1976, toute la production dans la

as a deterrent to heavy production. In the last three years a levy in the amount of about 10 percent of the in-quota levy has been collected on all in-quota milk production, to cover the cost of export of any possible production in the sleeve surplus to domestic requirements.

An overquota levy is charged producers once their production exceeds their quota. In some provinces with monthly quotas this is collected monthly, in others on a periodic basis or at year end. The over quota levy is generally set at a level which will cover the cost of export of milk in the form of butter and skim milk powder, the two products which have the lowest returns on world markets. The establishment of this levy, in effect, means that once a producer has exceeded his marketing quota, he is producing for world markets and is returned the world market price. There is no subsidy paid on over quota production. As a result of these factors, there is a very disincentive for a producer to exceed his market share quota.

Effectiveness of the Supply Management Program

The effectiveness of the supply management program should be judged on the grounds of its ability to balance supply of industrial milk with Canadian requirements for processed dairy products. Equally important is the means of providing a fair and equitable method of meeting the cost of disposal of surplus dairy products.

The following table shows production of industrial milk and domestic requirements for industrial milk products during the period 1967 to 1980. This shows that from the period 1970-71 to 1974-75 inclusively Canadian production fell short of

marge était assujettie à la pleine retenue intérieur quota afin d'inciter les producteurs à respecter leur quota. Depuis trois ans, une retenue équivalente à environ 10 p. 100 de la retenue intérieur quota a été prélevée sur toute la production de lait intérieur quota, afin de recouvrer les coûts d'exportation de toute production superflue dans la marge.

Lorsque le producteur dépasse son quota, il est assujéti à une retenue hors quota. Dans les provinces ayant des quotas mensuels, la retenue est prélevée tous les mois; dans les autres provinces, elle est prélevée régulièrement ou à la fin de l'année. La retenue hors quota est généralement fixée de façon à recouvrer les coûts d'exportation du lait sous forme de beurre ou de poudre de lait écrémé, qui sont les deux produits laitiers les moins rentables sur le marché mondial. La détermination de cette retenue signifie en réalité que si le producteur atteint son quota de mise en marché et continue à produire, il le fait pour le marché mondial et ne reçoit que le prix du marché mondial. Le producteur ne reçoit pas de subside sur sa production hors quota. L'imposition de cette retenue incite fortement le producteur à respecter son quota de mis en marché.

Efficacité du programme de gestion des approvisionnements

Il faut juger de l'efficacité du programme de gestion des approvisionnements d'après l'équilibre entre l'offre de lait industriel et les besoins du Canada en produits laitiers. Une autre caractéristique importante de ce programme réside dans ce qu'il assure une méthode juste et équitable de financer l'écoulement du surplus de la production laitière.

Le tableau suivant donne, pour les années 1967 à 1980, la production de lait industriel et les besoins canadiens en matière de produits laitiers. On voit d'après ce tableau que, de 1970-1971 à 1974-1975 inclusivement, les producteurs cana-

Canadian Requirements for Butterfat Compared
to Industrial Milk Production
— mil cwt of Milk Equivalent —

Industrial Milk

	Market Requirements	Production	Surplus (+) Deficit (-)	Butter Imports
1967	111.6	110.9	- 0.7	
1968	112.9	113.1	+ 0.2	
1969	109.8	116.5	+ 6.7	
1970	112.5	110.9	- 1.6	
1971	113.8	104.5	- 9.3	2.6
1972	113.5	104.7	- 8.8	6.0
1973	109.4	94.9	-14.5	12.4
1974-75	106.5	95.5	-11.0	12.6
1975-76	104.6	112.8	+ 8.2	
1976-77	101.1	97.9	- 3.2	
1977-78	98.8	104.0	+ 5.2	
1978-79	98.0	98.7	+ 0.7	
1979-80	103.5*	103.0	+ 2.5	

*includes 3 million hundredweights of export quota requirements.

Besoins canadiens en matières grasses par rapport
à la production de lait industriel
— millions de cents livres d'équivalent de lait —

	Lait industriel		Surplus (+) Déficit (-)	Importations de beurre
	Besoins du marché	Production		
1967	111,6	110,9	- 0,7	
1968	112,9	113,1	+ 0,2	
1969	109,8	116,5	+ 6,7	
1970	112,5	110,9	- 1,6	
1971	113,8	104,5	- 9,3	
1972	113,5	104,7	- 8,8	2,6
1973	109,4	94,9	-14,5	6,0
1974-75	106,5	95,5	-11,0	12,4
1975-76	104,6	112,8	+ 8,2	12,6
1976-77	101,1	97,9	- 3,2	
1977-78	98,8	104,0	+ 5,2	
1978-79	98,0	98,7	+ 0,7	
1979-80	103,5*	103,0	+ 2,5	

*comprend 3 millions de cents livres de quota à l'exportation.

requirements. This shortage was filled by importing butter to satisfy the Canadian butter market and in so doing the availability of milk necessary for the production of other products was assured.

During the 1975-76 dairy year total industrial milk production exceeded domestic requirements by some 8.2 million hundredweights. This was a period when the former Subsidy Eligibility Quota system was being replaced by Market Share Quotas. During this transition period total MSQ exceeded domestic requirements by a considerable amount. At the same time the Returns Adjustment Formula was introduced and an industrial milk target price was established at a level which was attractive to producers. As a result of this, together with some provincial incentive milk production above requirements escalated rapidly. Production increased at the same time in most other dairy nations leading to large surplus stocks and drastically reduced world market prices. The in-quota levy at \$0.65 per cwt was insufficient to cover these additional losses. As a result of these factors a large deficit accumulated in the export fund which was subsequently absorbed by the federal government at a cost of \$159 million.

By April 1976, there was a reduction of market share quota to approximate the level of Canadian requirements, followed by a four percent increase in October 1976. This together with higher over-quota levies and a levy on sleeve production, a reduction of industrial milk production by about 16 percent or 3.2 mil cwt below the level of requirements for 1976-77.

The main thrust of the programs introduced in 1977-78 and 1978-79 were to effect better control of production to meet domestic requirements and to collect monies required to finance the export cost of any products produced surplus to Canadian requirements.

diens n'ont pas réussi à approvisionner tout le marché. Cette pénurie a été comblée par l'importation du beurre pour répondre aux besoins du marché canadien, ce qui a permis de fabriquer d'autres produits avec le lait du Canada.

Pendant l'année laitière 1975-1976, la production totale de lait industriel a été supérieure de quelque 8,2 millions de cents livres aux besoins du marché canadien. C'est à cette période que le régime des quotas subventionnables fut remplacé par le régime des quotas de mise en marché. Pendant cette période de transition, le total des Q.M.M. a surpassé de beaucoup les besoins du marché. A la même époque, la formule d'ajustement des revenus était introduite et un prix cible du lait industriel était fixé pour encourager les producteurs. Grâce à ces programmes et à des encouragements accordés par certaines provinces, la production de lait hors quota a grimpé rapidement. La production a augmenté dans la majorité des autes pays producteurs de lait, ce qui a entraîné un immense surplus et une chute du prix mondial. La retenue pour la production de lait intérieur quota de 65¢ du cent livres n'a pas suffi à compenser ces pertes supplémentaires. C'est ainsi qu'un lourd déficit de \$159 millions au chapitre de l'exportation a dû être absorbé par le gouvernement fédéral.

En avril 1976, nous avons assisté à une réduction des quotas de mise en marché afin de les aligner sur les besoins canadiens; cette réduction a été suivie d'une augmentation de l'ordre de 4 p. 100 en octobre 1976. Ceci, ajouté aux retenues plus élevées sur la production de lait hors quota et aux retenues sur la production dans la marge, a entraîné une réduction de la production de lait industriel de l'ordre de 16 p. 100, soit 3,2 millions de cents livres au-dessous du niveau des besoins de 1976-1977.

Par les programmes adoptés en 1977-1978 et 1978-1979, on cherchait surtout à mieux contrôler la production afin de satisfaire aux besoins du marché canadien et à recueillir l'argent nécessaire au financement des exportations des surplus de lait canadien.

In 1977-78 and 1978-79, production of industrial milk was 5.2 mil cwt and 2.7 mil cwt respectively above market requirements. Agreements reached between the federal and provincial representatives at the CMSMC provided for the financing of the disposal cost of that surplus production. The federal government absorbed a loss of \$4.7 million in the export account in 1977-78.

In 1978-79, industrial milk production at 98.7 million hundredweight was within three quarters of one percent of requirements. With the export quota added to domestic requirements for 1979-80, production of 103 million hundredweights was within one-third of one percent of total requirements for industrial milk.

It can be stated without reserve therefore that the supply management system has, in recent years, fulfilled to a very great extent its objectives of supplying Canadian consumers with an adequate supply of dairy products from Canadian production and providing producers with the means to defray the cost of exports for dairy products produced surplus to Canadian requirements with the exception of 1975-76 and 1977-78 producers have financed the cost of export of excess skim milk powder.

Recent Development to strengthen the Market for Industrial Milk

Establishment of Export Quota Program

In recent years the CDC has identified a number of export opportunities for dairy products, principally evaporated milk and whole milk powder. Developing countries, especially those with oil revenues are purchasing larger volumes of these products each year as they try to improve the standard of living of their citizens.

To take advantage of these markets the government established an export quota of 3 million hundredweights of industrial milk for the 1979-80 dairy year. In order to encourage production of this milk, and recognizing that most of Canada's export competitors apply heavy state subsidies to their dairy product exports, one-half of the federal subsidy (ie \$1.33 per cwt) was paid under this quota. For 1980-81 the program was expanded to 5 million hundred weights at the full \$2.66 per cwt subsidy.

This program offers Canada many benefits. New evaporated milk and whole milk powder processing facilities have been created. Economic activity, largely in Quebec, has been expanded as a result. Five out of the nine provinces participating in the milk marketing plan are using this quota. Those provinces which do not produce products for export use the quota to produce product needed for consumption in their province. These exports are replacing a considerable volume of butter and skim milk powder production which would otherwise occur in Quebec thereby saving the federal government millions of dollars annually in storage and financing costs.

En 1977-1978 et 1978-1979, la production de lait industriel était de 5,2 millions de cents livres et de 2,7 millions de cents livres respectivement supérieure aux besoins du marché. Les ententes conclues entre les représentants du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux au Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait ont permis de financer l'écoulement des surplus de production. En 1977-1978 le gouvernement fédéral a absorbé une perte de \$4,7 millions au chapitre des exportations.

En 1978-1979, les 98,7 millions de cents livres de lait industriel produit correspondaient à 99,25 p. 100 des besoins. Lorsque le quota d'exportation a été ajouté aux besoins canadiens pour l'année 1979-1980, la production de lait industriel, soit 103 millions de cents livres était équivalente à 99,66 p. 100 de l'ensemble des besoins en lait industriel.

On peut donc affirmer sans réserve que le système de gestion des approvisionnements a, depuis quelques années, atteint dans une grande mesure son double objectif d'assurer aux consommateurs canadiens un approvisionnement suffisant de produits laitiers canadiens et d'assurer aux producteurs les moyens de financer l'écoulement des surplus de produits laitiers, sauf en 1975-1976 et 1977-1978, où les producteurs ont dû financer l'exportation des surplus de poudre de lait écrémé.

Changements récents en matière de consolidation du marché du lait industriel

Création du programme de quotas d'exportation

Depuis quelques années, la C.C.L. a repéré quelques possibilités d'exportation de produits laitiers, notamment le lait évaporé et la poudre de lait entier. Les pays en développement, notamment les pays producteurs de pétrole, importent chaque année ces produits en plus grandes quantités afin d'améliorer les conditions de vie de leurs concitoyens.

Pour profiter de ces marchés, le gouvernement a fixé un quota d'exportation de 3 millions de cents livres de lait industriel pour l'année laitière 1979-1980. Afin d'encourager la production de ce lait, et conscient que la majorité des concurrents du Canada à l'exportation subventionnent grassement leurs exportations de produits laitiers, la moitié du subside fédéral (\$1.33 le cent livres) a été payée en vertu de ce programme de quotas. Pour l'année 1980-1981, on a fixé le quota à 5 millions de cents livres au plein montant du subside soit \$2.66 le cent livres.

Ce programme offre de nombreux avantages au Canada. Des centres de traitement du lait évaporé et de la poudre de lait entier ont été créés, ce qui a intensifié l'activité économique, notamment au Québec. Des neuf provinces participant au régime de mise en marché du lait, cinq utilisent ce quota. Les provinces qui ne sont pas intéressées à l'exportation appliquent le quota à la production interne. Ces exportations permettent d'écouler un volume considérable de beurre et de poudre de lait écrémé, ce qui soulage le Québec d'un surplus de production; elles permettent ainsi au gouvernement fédéral d'épargner tous les ans des millions de dollars en frais de stockage et de financement.

Federal Advertising Support

As seen from the previous table total market requirements for industrial milk were declining between some two to four percent annually from the early seventies. This was primarily due to a continuous reduction in the consumption of butter:

1967 -	152,900	metric tons
1970 -	149,000	" "
1975 -	119,800	" "
1979 -	105,900	" "

however this was partially offset by increases in consumption of other products, primarily cheese.

In an attempt to reverse this trend the federal government committed itself to assist the industry to develop a strong marketing program through increased advertising and promotion. During the period 1977-78 to 1980-81 the federal government committed \$13.3 million which was matched each year by funds contributed by producers.

1976-77 -	\$ 0.5 million
1977-78 -	2.4 "
1978-79 -	3.8 "
1979-80 -	4.5 "
1980-81 -	<u>2.1</u>
Total	\$13.3 millions

This was considered to be "seed money"; to convince the industry of the benefits to be gained through advertising. The success of this program has been demonstrated through a reversal in the previously declining overall consumption rates. Butter consumption in 1979-80 increased slightly over rates. 1978-79 and cheese consumption remains strongly positive.

Federal support for this program will terminate after 1980-81. Farmers have increased their contributions for advertising to the point that they can now maintain an advertising level which, it is hoped will sustain the positive growth of the industry.

Product and Market Research Programs

The CDC has conducted a federally financed product and market research program since August 1977. The purpose of the program is to generate a greater degree of knowledge and expertise in dairy marketing and processing techniques to enhance the consumption of dairy products. Benefits from this program will accrue all sectors of the dairy industry. Between the program's inception and the end of the 1979-80 fiscal year 50 projects with an aggregate value of \$2.2 million were undertaken.

In order to provide long term stability to this program a forward commitment for five years was approved by Cabinet in 1980. This provides for \$1.5 million in 1980-81 and \$2 million each year for the subsequent four years.

Participation, du gouvernement fédéral aux campagnes de publicité

Comme le montre le tableau précédent, tous les ans les besoins du marché en matière de lait industriel accusaient une baisse variant entre deux et quatre pour cent, et ce, depuis le début des années 70. Cette baisse était principalement due à une réduction constante dans la consommation du beurre:

1967 -	152,900	tonnes métriques
1970 -	149,000	" "
1975 -	119,800	" "
1979 -	105,900	" "

cependant, cette baisse a été compensée en partie par des augmentations au niveau d'autres produits, principalement le fromage.

A fin de renverser cette tendance, le gouvernement fédéral s'est engagé à aider l'industrie laitière à élaborer un vigoureux programme de commercialisation, par l'intensification de la publicité. Entre 1977-1978 et 1980-1981, le gouvernement fédéral a versé un total de \$13.3 millions et, chaque année, les producteurs laitiers ont fait des contributions équivalentes au programme.

1976-77 -	\$ 0,5 millions
1977-78 -	2,4 "
1978-79 -	3,8 "
1979-80 -	4,5 "
1980-81 -	<u>2,1</u>
Total	\$13,3 millions

Ces sommes étaient considérées comme étant des capitaux d'amorçage destinés à convaincre l'industrie laitière des avantages de la publicité. Le succès de ce programme a été démontré par le renversement de la tendance globale de la consommation, qui était à la baisse autrefois. En 1979-1980, la consommation de beurre a augmenté légèrement par rapport à 1978-1979 et celle du fromage continue de monter.

Le gouvernement fédéral cessera de contribuer à ce programme après 1980-1981. Les producteurs laitiers ont accru leur participation au programme de publicité au point où ils sont maintenant en mesure de maintenir un niveau de publicité qui, on le souhaite aidera à la croissance positive de l'industrie laitière.

Programmes de recherche sur les produits et la mise en marché

La Commission Canadienne du lait (CCL) dirige depuis août 1977 un programme de recherche sur les produits et sur la mise en marché financé par le gouvernement fédéral. Ce programme a pour but de créer un niveau plus élevé de connaissances et de spécialisation dans la mise en marché et les techniques de transformation des produits laitiers en vue d'accroître la consommation de ces produits. Tous les secteurs de l'industrie laitière bénéficieront de ce programme. Depuis la mise en application du programme jusqu'à la fin de l'année financière 1979-1980, cinquante projets d'une valeur totale de \$2.2 millions ont été entrepris.

Pour que ce programme puisse jouir d'une stabilité durable un engagement préliminaire pour une période de cinq ans a été approuvé par le Cabinet en 1980. On prévoit à cet effet \$1.5 million en 1980-1981 et \$2 millions par année par les quatre années subséquentes.

International Trade in Dairy Products

During the 1960's and the first half of the 1970's Canada's trade in dairy products was adversely affected by major changes in the trade for cheese. Canada's traditional sale of Cheddar cheese to the United Kingdom declined and then virtually ceased when U.K. entered the EEC in 1972. Up to 1975 imports of specialty cheeses particularly from Europe increased steadily with the help of export restitutions from the EEC. Total cheese imports increased from approximately 8,000 tonnes in 1966 to 22,000 tonnes in 1975.

Thus in the period between 1960 and 1975 Canada's trade balance in cheese went from an even balance in 1960 to minus \$42 million in 1975.

During the same period production of skimmed milk powder in Canada increased substantially as cream production (with associated skim milk usage on the farm) decreased.

In 1964 Canadian production of skim milk powder was 92,000 tons of which one fifth was exported. By 1973-74 production had reached approximately 140,000 tons per annum with around two-thirds of this production going for exports.

Thus by 1974 Canadian exports were largely skimmed milk powder which was marketed on world markets at prices which fluctuated very widely year to year between prices at or above Canadian support prices (e.g. 1973-74) or very substantially below (e.g. 1976).

In the period between 1971 and 1975 Canadian industrial milk production did not reach the level necessary to meet Canadian requirements for butterfat (after taking account of cheese imports) and as a consequence butter was imported by C.D.C. and sold onto the Canadian market to meet demand. As a result approximately 140,000 tonnes of butter was imported in that period.

In the 1975-1980 period a number of significant changes have occurred which have reversed that deterioration in Canada's self-sufficiency in dairy production for domestic needs and its trade balance in dairy products.

First from 1975 onwards improved producer returns and formula pricing gave a more stable economic environment for producers and production no longer fell below market needs.

Secondly restraints were placed on imports of cheese by the imposition in 1975 of a global quota.

Thirdly CDC made significant changes in its export marketing strategy and fourthly some small steps were taken to regain lost export markets for cheddar cheese.

So-called "world" markets for dairy products represent less than 5 p. 100 of world milk production. The trade primarily consists of exports from countries with developed dairy industries to countries which have dairy product consumption with a lower (or even no) milk production to meet that consumption.

Les produits laitiers sur le marché international

Au cours des années 60 et de la première partie des années 70, les changements importants survenus sur le marché du fromage ont eu des effets négatifs sur le commerce canadien des produits laitiers. Les ventes traditionnelles du fromage cheddar du Canada au Royaume-Uni ont diminué et ont pratiquement cessé lorsque le Royaume-Uni est entré dans la Communauté Européenne en 1972. Jusqu'en 1975, les importations de fromage, particulièrement de l'Europe, ont augmenté régulièrement avec l'aide de la CEE relativement au rétablissement des exportations. Les importations totales de fromage sont passées d'environ 8,000 tonnes en 1966 à 22,000 tonnes en 1975.

C'est donc dire qu'au cours de la période de 1960 à 1975, la balance commerciale du Canada pour le fromage est passée d'un niveau égal en 1960 à un déficit de \$42 millions en 1975.

Au cours de la même période la production de la poudre de lait écrémé au Canada a augmenté considérablement tandis que la production de la crème (avec l'utilisation du lait écrémé sur la ferme) a diminué.

En 1964, la production de la poudre de lait écrémé au Canada a été de 92,000 tonnes dont un cinquième a été exporté. En 1973-1974, la production avait atteint environ 140,000 tonnes par année dont environ deux-tiers étaient exportés.

Ainsi, en 1974, les exportations canadiennes consistaient en grande partie de poudre de lait écrémé qui était offert sur les marchés mondiaux à des prix qui variaient considérablement d'une année à l'autre par rapport au prix de soutien au Canada, il était parfois plus élevé (1973-1974) ou beaucoup plus bas (1976).

Au cours de la période de 1971 à 1975, la production de lait de transformation au Canada n'a pas atteint un niveau suffisant pour répondre aux besoins du Canada en matières grasses compte tenu des importations de fromage) et la CCL a dû importer du beurre et le vendre sur le marché Canadien pour répondre à la demande. Comme résultat, environ 140,000 tonnes de beurre ont été importées au cours de cette période.

Durant la période 1975-1980, un certain nombre de changements importants se sont produits et ont renversé cette situation de détérioration se Lantarcie du Canada en une tière de production laitière pour répondre à ses propres besoins et de sa balance commerciale pour les produits laitiers.

D'abord, à partir de 1975 le rendement des producteurs s'est amélioré, la formule d'établissement des prix a engendré un milieu économique plus stable pour les producteurs et la production a pu répondre aux besoins du marché.

En deuxième lieu, les importations de fromage ont fait l'objet de restrictions avec l'imposition en 1975 d'un système de contingentement global.

En troisième lieu, la CCL a apporté des changements importants à sa stratégie de commercialisation à l'exportation et quatrième certaines mesures moins importantes ont été prises pour récupérer les marchés d'exportation du fromage cheddar.

Les prétendus marchés «mondiaux» des produits laitiers représentent moins de 5 p. 100 de la production mondiale de lait. Le commerce consiste principalement en exportations de pays dont l'industrie laitière est développée aux pays consommateurs de produits laitiers dont la production est inférieure

These countries, which are primarily the more prosperous third world countries, must thus import some or all of these needs.

The main exporters are the EEC and New Zealand who now account for over three-quarters of the trade.

Some world market trade is "historical" trade between exporting countries such as New Zealand exports of butter to the EEC.

Because the other main supplying countries to the world market have less sophisticated dairy prices to match consumption with production than has Canada and because EEC exports are subject to export restitutions or subsidies from public funds which bear no relation to costs of production, the mechanisms for matching "world" market demand with availability are very imperfect. As a result shortages with high prices or gluts with low prices are common particularly for butter and skimmed milk powder which are the easiest product to make and store.

In order to improve returns to Canadian producers CDC has, since 1976, sought to diversify its exports away from skimmed milk powder and into other product areas which bring higher returns and are less subject to glut conditions. This has been done even where (as in 1977) butter had to be imported to replace the butterfat exported in such products as evaporated milk.

As a consequence of this policy of diversification the profile of Canadian exports has changed dramatically. In 1975 Canadian exports of dairy products totalled 42,000 tonnes and skimmed milk powder represented 87 p. 100 by volume of those exports. In 1979 dairy exports totalled 187,500 tonnes with skimmed milk powder representing only 50 p. 100 of this volume.

Our export product range now includes evaporated milk, whole milk powder, ultra-high temperature treated milk and a variety of special products.

The improved return on these exports has allowed the introduction of quotas for producers specifically to meet a part of these export needs. New production facilities have been constructed specifically to meet these export markets and economic benefits have resulted to the dairy sector and the associated industries. The value of dairy exports has increased from \$36 million in 1975 to \$120 million in 1979 and will increase further in 1980-81 with new products now becoming available. The trade balance of all dairy products changed from—\$9.6 million in 1975 to +\$45.1 million in 1979.

The existence of the CDC as a central export marketing agency for Canada has been vital to the implementation of this strategy which depends upon the selective development of long-term markets for specific product often on a government

(ou nulle) pour satisfaire cette consommation. Ces pays, qui sont parmi les plus prospères des pays du tiers-monde, doivent donc importer une partie ou la totalité de ces produits pour répondre à leurs besoins.

Les principaux exportateurs sont la CEE et la Nouvelle-Zélande qui détiennent actuellement les trois quarts de ce marché.

Il existe une tradition dans certains de ces marchés entre les pays exportateurs comme la Nouvelle-Zélande qui exporte du beurre à la CEE.

Étant donné que les autres principaux pays exportateurs sur le marché mondial offrent des prix moins attrayants pour les produits laitiers que ceux du Canada, pour que la consommation corresponde à la production, et du fait que les exportations de la CEE sont assujetties à des subventions à l'exportation provenant des fonds publics qui n'ont aucun lien avec les coûts de production, les mécanismes visant à faire correspondre la demande du marché « mondial » avec l'offre sont très imparfaits. Il en est résulté des pénuries accompagnées de prix élevés ou une surproduction et des prix inférieurs particulièrement communs en ce qui concerne le beurre et la poudre de lait écrémé qui sont les produits les plus faciles à fabriquer et à entreposer.

En vue d'améliorer la rentabilité des producteurs canadiens, la CCL a, depuis 1976, cherché à diversifier ses exportations en remplaçant la poudre de lait écrémé par d'autres produits qui offrent un rendement plus élevé et qui sont moins sujets à la surproduction. Ceci a été fait même quand (comme en 1977) le beurre a dû être importé pour remplacer les matières grasses exportées dans des produits comme le lait condensé.

Cette politique de diversification a eu pour conséquence de changer considérablement le mode des exportations canadiennes. En 1975, les exportations canadiennes de produits laitiers s'élevaient à 42,000 tonnes et la poudre de lait écrémé représentait 87 p. 100 du volume de ces exportations. En 1979, les exportations de produits laitiers s'élevaient à 187,500 tonnes alors que la poudre de lait écrémé représentait seulement 50 p. 100 de ce volume.

Nos produits d'exportations comprennent maintenant le lait condensé, la poudre de lait entier, le lait traité à une température ultra élevée et divers produits spéciaux.

Un rendement plus élevé sur ces exportations a permis l'établissement de contingents pour les producteurs en vue précisément de répondre à une partie de ses besoins en exportation. De nouvelles installations de production ont été construites répondant précisément aux besoins de ces marchés d'exportations et des avantages sur le plan économique en ont résulté pour le secteur des produits laitiers et les industries connexes. La valeur des exportations des produits laitiers est passée de \$36 millions en 1975 à \$120 millions en 1979 et augmentera encore davantage en 1980-1981 avec les nouveaux produits maintenant disponibles. La balance commerciale sur tous les produits laitiers est passée de—\$9.6 millions en 1975 à plus de \$45.1 millions en 1979.

L'existence de la CCL comme organisme central des marchés d'exportations pour le Canada a été d'une importance vitale dans l'application de cette stratégie qui dépend du développement des marchés à long terme choisis pour des

to government basis in preference to the month by month sale of the available product at the going price.

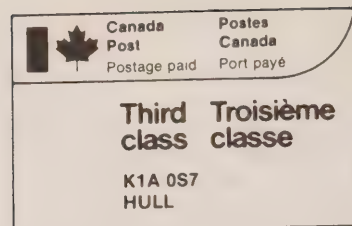
As a consequence CDC has become an active marketer of its products—now selling more than 40% of its exports direct to foreign government agencies while remaining supplier to the private trade sector which has proved effective and flexible in adjusting to changes in the available product mix.

While it is the policy of the Canadian Milk Supply Management Committee that exports of dairy products containing butterfat not exceed 10 million hundredweights of milk equivalent (or about 10% of industrial milk production), CDC is seeking within that limitation to optimize financial returns and market security and product mix in order to secure a stable market for the Canadian dairy industry in future.

produits spécifiques souvent au niveau de gouvernement à gouvernement de préférence aux ventes de mois en mois des produits disponibles aux prix courants.

Comme conséquence, la CCL est devenue un agent de commercialisation actif de ces produits—qui vend maintenant plus de 40 p. cent de ses exportations directement aux organismes des gouvernements étrangers tout en conservant sa qualité de fournisseur du secteur commercial privé qui s'est montré efficace et souple en s'adaptant aux changements dans les divers produits offerts.

Même si le Comité canadien de gestion de l'approvisionnement du lait a pour politique de limiter les exportations des produits laitiers contenant des matières grasses à 10 millions de 100 livres d'équivalent laitier (ou environ 10 pour cent de la production de lait de transformation), la CCL cherche, compte tenu de ces limites, à optimiser le rendement et la sécurité du marché et des divers produits afin d'obtenir un marché stable pour l'industrie canadienne des produits laitiers à l'avenir.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Canadian Dairy Commission:

Mr. Gilles Choquette, Chairman;
Mr. Richard Tudor Price, International Marketing Director.

De la Commission canadienne du lait:

M. Gilles Choquette, président;
M. Richard Tudor Price, directeur du Marketing international.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Tuesday, March 24, 1981

Issue No. 6

Fifth proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

WITNESSES:

(See back cover)

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

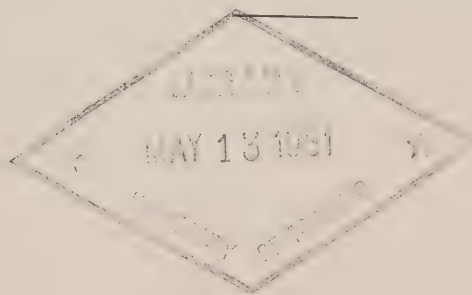
L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le mardi 24 mars 1981

Fascicule n° 6

Cinquième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 24, 1981

(11)

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4:30 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Anderson, Hastings, Inman, McGrand, Nurgitz, Riel, Riley, Steuart, Thompson. (10)

In attendance: Dr. Grant Carman, Director and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

From the Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board:

Mr. Ted Raytrowsky, Chairman;

Mr. J. A. Leathong, Secretary;

Mr. Alvin Lindsay, Director.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman introduced Mr. Raytrowsky and invited an opening statement which was followed by a report upon the activities of the Marketing Board by Mr. J. A. Leathong. Mr. Raytrowsky answered questions put to him by members of the Committee.

At 6 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 24 MARS 1981

(11)

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 16 h 30, sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, c.p. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Anderson, Hastings, Inman, McGrand, Nurgitz, Riel, Riley, Steuart, Thompson. (10)

Aussi présents: M. Grant Carman, directeur et M^{lle} Sally Rutherford, directeur adjoint de la recherche auprès du Comité.

Témoins:

De l'Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board:

M. Ted Raytrowsky, président;

M. J. A. Leathong, secrétaire;

M. Alvin Lindsay, directeur.

Le Comité reprend l'examen de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président présente M. Raytrowsky et l'invite à faire une déclaration préliminaire qui est suivie d'un rapport sur les activités de l'Office de commercialisation rédigé par J. A. Leathong. M. Raytrowsky répond aux questions qui lui sont posées par les membres du Comité.

A 18 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, March 24, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 4.30 p.m. to examine aspects of the Canadian livestock industry.

Hon. Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, this afternoon we are honoured to have with us the Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board, represented by their Chief Executive Officers, Mr. Ted Raytrowsky, Chairman and General Manager, Mr. James Leathong, Secretary, and Mr. Alvin Lindsay, Director.

Mr. Raytrowsky, I understand you have an opening statement; following that you will be questioned by the members of the committee.

Mr. Ted Raytrowsky, Chairman, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, our marketing board has been in existence since 1957. Mr. James Leathong, who is Secretary of the board, has been with us since 1957. Mr. Alvin Lindsay, who is a member of the board, has served with us for approximately ten years.

If I may, honourable senators, I will ask Secretary Leathong to make the opening presentation. As you may have noticed, I have a rather bad cold and my voice is not what it should be.

Senator Hastings: Mr. Raytrowsky, how long have you been with the board yourself?

Mr. Raytrowsky: I was one of the original founders in 1957. I served on the board in 1962-63 as Director. After that I chose not to run, but then I came back in 1971, and I have been on the board ever since then, serving as the Vice-Chairman for two years, and then, with the exception of one year, as Chairman for six years.

Senator Hastings: You have all been around since about '57, then?

Mr. Raytrowsky: We have been around for quite a while, yes. If I may, I will ask the Secretary to make our presentation. We will give you a verbal report of our activities and then we will answer your questions to the best of our ability.

Mr. J. A. Leathong, Secretary, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board: Honourable senators, to give you the details on the Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board, as you have already been told, our Chief Executive Officers are Mr. Ted Raytrowsky, Chairman and General Manager, and Mr. James Leathong, Secretary. The board was established on June 20, 1957. The regulation under which we currently operate is regulation 340—1970, which is a regulation made under the Farm Products Marketing Act.

The various powers that have been delegated to the board are: To provide for the licensing of any or all persons before commencing or continuing to engage in the producing or marketing of tobacco; to set licence fees for all persons

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le 24 mars 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit à 16 h 30 pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada.

L'honorable Harry Hays (*président*) préside la séance.

Le président: Honorables sénateurs, cet après-midi, c'est avec plaisir que nous accueillons les représentants de l'Ontario Flue-cured Tobacco Growers's Marketing Board, représentés en la personne de ses principaux responsables, M. Ted Raytrowsky, président et directeur général, M. James Leathong, secrétaire et M. Alvin Lindsay, directeur.

Je crois, monsieur Raytrowsky, que vous avez une déclaration préliminaire à faire; après quoi les membres du Comité vous poseront des questions.

M. Ted Raytrowsky, président, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board: Merci, monsieur le président. Honorables sénateurs, notre office de commercialisation remonte à 1957. M. James Leathong qui en est le secrétaire est avec nous depuis 1957. Quand à M. Alvin Lindsay qui est membre du conseil d'administration il collabore avec nous depuis approximativement dix ans.

Si vous me le permettez, honorables sénateurs, je demanderai à M. Leathong de faire quelques remarques préliminaires. Comme vous le voyez j'ai attrapé une mauvaise grippe qui m'a laissé presque sans voix.

Le sénateur Hastings: M. Raytrowski, depuis combien de temps travaillez-vous à l'office de commercialisation?

M. Raytrowsky: J'en ai été l'un des fondateurs en 1957. J'ai été directeur de l'Office en 1962-1963. Après, je ne me suis pas représenté à la direction, mais j'y suis revenu en 1971, et depuis lors je siège au conseil d'administration, j'en ai été le vice-président pendant deux ans et après, à l'exception d'une année, le président pendant six ans.

Le sénateur Hastings: Donc vous connaissez l'Office de commercialisation depuis approximativement 57.

M. Raytrowsky: Effectivement nous sommes-là depuis longtemps. Si vous me le permettez, je vais demander au secrétaire de vous donner lecture de notre mémoire. Nous allons vous parler de nos activités et ensuite nous essayerons dans la mesure du possible, de répondre à vos questions.

M. J. A. Leathong, secrétaire, Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board: Honorables sénateurs, je vais vous donner quelques renseignements sur l'Office de commercialisation. Comme on vous l'a dit, les principaux responsables exécutifs sont M. Ted Raytrowsky, président directeur général et M. James Leathong secrétaire. L'Office de commercialisation a été créé le 20 juin 1957 en vertu du Règlement 340—1970, qui est un règlement d'application de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme.

Les différents pouvoirs qui nous ont été délégués sont: veiller à ce que les personnes qui se livrent à la culture ou à la commercialisation du tabac aient un permis; fixer des droits des permis pour toutes les personnes qui cultivent ou qui

[Text]

involved in the producing or marketing of tobacco, including the authority to seize and destroy any growing tobacco plants produced in contravention of the regulations; to control the production and marketing of tobacco including the times and places at which tobacco may be marketed; to require that tobacco be marketed on a quota basis and to fix and allot quotas to producers; to prohibit the marketing of any class, variety or grade of tobacco; to conduct a pool for the distribution of all moneys received from the sale of tobacco; to appoint agents, and to regulate by regulation or order the marketing of tobacco in interprovincial and export trade. This is a power granted by the federal government to the Farm Products Marketing Board of Ontario and the Ontario Flue-cured Tobacco Marketing Board.

With respect of financing there is a licence fee of one cent per pound for each pound marketed. That fee has remained unchanged over the last 24 years. It is collected by means of a deduction from the cheque issued to each producer in payment for the sale of his tobacco.

The board has five policy objectives. They are:

1. To regulate the production and marketing of flue-cured tobacco within Ontario and to stimulate and increase the export market.
2. To endeavour to negotiate producer prices for tobacco which would give the grower an adequate return for his labour and investment.
3. To develop a marketing system which would provide each producer with equal opportunity to market his product and thereby avoid the possibility of buyer discrimination among sellers.
4. To achieve as much stability as possible for the producers and pass this on to the buyers.
5. To be fair to the producers as well as all other segments of society and be flexible enough to meet the changing circumstances in society as they occur.

Since 1960 there have been four major changes in the plan of operation of the board. In 1960, a bill was introduced to amend the Farm Products Marketing Act to provide production control. The changes that were introduced at that time were required to control the production and marketing of flue-cured tobacco. In 1974 there was a separation of quota from land. This change was introduced to avoid taxation of quota by the provincial government under the existing municipal taxation laws. The point is that, if the quota is attached to the land, it is then assessed with a subsequent payment of taxes; but if it is separate from the land, then only the land is assessed for taxes.

The next change occurred in 1975, when the conversion from acreage quota to poundage quota, which had been introduced on a trial basis, was approved by an expression of opinion in that year. That change had been requested by the Canadian Tobacco Manufacturers' Council as part of a series of negotiations which were designed to stimulate the export market.

[Traduction]

commercialisent le tabac, notamment le pouvoir de saisir et de détruire toute culture de tabac qui enfreint le règlement; contrôler la production et la commercialisation du tabac, notamment l'époque et l'endroit auquel le tabac peut être mis en marché; exiger que le tabac soit commercialisé, en fonction de quotas, les fixer et les répartir entre les producteurs; empêcher la commercialisation de certains variétés ou catégories de tabac; administrer un pool en vue de répartir les recettes provenant de la vente de tabac; nommer les agents et réglementer la commercialisation interprovinciales du tabac, ainsi que des exportations. Il s'agit de pouvoirs conférés par le gouvernement fédéral aux offices de commercialisation des produits de ferme en Ontario et par l'*Ontario Flue-cured Tobacco Marketing Board*.

En ce qui concerne les finances, le prix du permis est de un cent par livre de tabac mis en marché. Ces droits n'ont pas changé depuis 24 ans. Ils sont perçus par déduction sur les chèques remis à chaque producteur en paiement de la vente de son tabac.

L'office de commercialisation poursuit cinq objectifs:

1. Réglementer la production et la commercialisation du tabac jaune en Ontario et stimuler les exportations
2. Essayer de négocier les prix aux producteurs de façon à assurer aux cultivateurs, un revenu convenable qui tiendrait compte de l'effort fourni et des investissements.
3. Mettre sur pied un système de commercialisation qui permettrait à chaque producteur d'avoir une chance égale de commercialiser sa production, et ce faisant éliminer toute pratique discriminatoire entre vendeurs.
4. garantir aux producteurs le plus de stabilité possible et en faire profiter les acheteurs.
5. Être équitable vis à vis des producteurs ainsi que du public, tout en étant suffisamment souple pour faire face, le cas échéant aux changements sociaux.

Depuis 1960, quatre changements importants ont eu lieu dans le fonctionnement de l'Office de commercialisation. En 1960, un projet de loi a été introduit pour amender la Loi sur les offices de commercialisation de produits de ferme afin de contrôler la production. Les changements qui ont été introduits à l'époque avaient pour but de contrôler la production et la commercialisation du tabac jaune. En 1974 on a fait une distinction entre les quotas et les terres cultivées. Ce changement a été introduit pour éviter tout prélèvement fiscal sur les quotas par le gouvernement provincial, en vertu des règlements d'imposition municipaux en vigueur. Le fait étant que, si les quotas portaient sur la superficie cultivée, ils étaient évalués et ensuite soumis à l'impôt; mais si les quotas sont étaient considérés comme distincts des terrains, seuls ces derniers étaient pris en compte pour calculer le prélèvement fiscal.

Le changement suivant est survenu en 1975 avec la conversion des quotas de superficie en quota de poids, qui a été introduite à titre expérimental mais qui devait être approuvée la même année. Cette conversion a été faite à la demande du Conseil canadien des producteurs de tabac, dans le cadre de négociations visant à stimuler les exportations canadiennes.

[Text]

In 1977 that conversion to poundage quota control from the acreage quota control basis was made permanent following approval of it by way of an expression of opinion by the producers during 1977. That was a condition of negotiations for the 1977 crop.

The administration of the marketing board is handled by a board of directors comprising 15 members, 14 of whom are producers, the other being a representative elected by registered sharegrowers. The term on the board is one year. The method of election is nomination and, if required, elections are held in the districts.

The production area is divided into fourteen districts. In each district a District Flue-Cured Tobacco Growers' Committee is formed yearly. Each committee is made up of four members elected by the producers in the district. At the same time as the producers in each district nominate and elect the four members to the district committee, they nominate and elect one member to the board. The fifteenth member of the board is appointed by the other fourteen members at the first meeting held following the district elections. This appointed member has always been a sharegrower representative who has been elected by the sharegrowers registered with the board. A producer must own a basic production quota of 10,000 pounds and produce and market an amount of tobacco that may be marketed pursuant to a marketing quota derived from a basic production quota of 10,000 pounds of tobacco for his own account to qualify for electing board members.

The board has five standing committees. They are the finance, insurance, claims, concessions, labour conciliation and exchange maintenance committee consisting of five members; the export, publicity, promotion, farm labour, GATT and EEC committee, consisting of five members; the marketing procedures, grading, marketable production, regulations and by-laws committee, consisting of five members; the subcommittee to set minimum grade prices, consisting of five members; and the Delhi Engineering Research group, also consisting of five members. These five members are elected from among the members of the board of directors.

Under the heading "Quotas", production quota is on a poundage basis. When changed from an acreage to a poundage basis, quotas were reallocated to each producer, using his highest annual yield per acre during the years 1965 to 1975 as the basis for conversion. A producer may transfer his quota to another producer by applying to the board to cancel his quota and to fix and allot the quota to the second producer. If he wishes to transfer only part of his quota, he must apply to the board to reduce his quota and to fix and allot the amount of the reduction to the second producer. A producer with a production quota may also rent the quota or part of it to another producer by applying to the board to cancel the quota and allot it to the lessee. No conditions are stipulated regarding quota maintenance.

[Traduction]

En 1977 cette conversion a été rendue permanente, après approbation de l'ensemble des producteurs pendant 1977. La conversion était l'une des conditions des négociations pour la récolte de 1977.

Font partie de «l'administration», les quinze membres du Conseil d'administration, 14 producteurs et un représentant élu par les cultivateurs inscrits. Le mandat au conseil est d'un an. Les candidats sont nommés et au besoin il y a des élections dans les districts.

La zone de production est divisée en quatorze districts. Chaque année dans chaque district, un comité de district des cultivateurs de tabac jaune est constitué. Chaque comité compte quatre membres élus par les producteurs du district. Parallèlement, en même temps que les producteurs dans chaque district choisissent 4 membres au Comité de district, ils nomment un membre au conseil d'administration; le 15^{ème} membre du Conseil d'administration est nommé par les quatorze autres membres à la première réunion qui fait suite aux élections de district. Le candidat retenu a toujours été un représentant élu par les cultivateurs inscrits à l'Office de commercialisation. Chaque producteur doit avoir un quota de production de base de 10,000 livres, fabriquer et commercialiser une quantité de tabac susceptible d'être mise en marché en vertu d'un quota de mise en marché calculé sur la base d'un quota de production de base de 10,000 livres de tabac pour son propre compte, c'est seulement à cette condition qu'il a le droit de nommer un membre au Conseil d'administration de l'Office de commercialisation.

L'Office de commercialisation a cinq comités permanents. Il s'agit respectivement du comité des finances, des assurances, des revendications, des concessions, des relations de travail et des échanges composé de cinq membres; du comité des exportations, de la publicité, de la promotion de la main-d'œuvre agricole du GATT et de la communauté européenne, de cinq membres également; du comité des procédures de commercialisation, de l'évaluation de la production propre à la mise en marché et des règlements, aussi de cinq membres; du sous-comité chargé d'établir les prix plancher par catégorie de tabac, cinq membres; et du Delhi Engineering Research group de cinq membres aussi. Ces cinq membres sont choisis au sein du conseil d'administration.

A la rubrique «quotas», il convient de dire que les quotas de production sont calculés en fonction de la quantité de tabac récolté. Lorsque la conversion a eu lieu, les quotas ont été redistribués entre producteurs et calculés en tenant compte du rendement annuel le plus élevé à l'acre de 1965 à 1975. Tout producteur peut transférer son quota à un autre producteur en le demandant à l'Office de commercialisation qui annule son quota au profit d'un deuxième producteur. Si un producteur ne souhaite transférer que une partie de son quota, il doit demander à l'Office une réduction de son quota qui sera transférée ensuite au deuxième producteur. Tout producteur peut également louer tout ou partie de son quota à un autre producteur en demandant à l'Office d'annuler ledit quota et de l'affecteur

[Text]

We come next to heading "Pricing". Minimum prices for each grade are established through the negotiation/arbitration procedure. The negotiating committee, made up of not more than two members from each of the major tobacco purchasing companies and the directors of the board, is also empowered to settle by agreement the terms and conditions relating to the marketing of tobacco.

The actual sale prices for each grade are determined by the Dutch Clock Auction system through auction exchanges operated by the board at three locations—Delhi, Tillsonburg and Aylmer. Any lot offered for sale cannot be sold below its minimum grade price. A producer may not market any tobacco in excess of his quota and is paid according to the grade of the tobacco delivered by him. Should the final payment received by the producers fall short of the guaranteed minimum grade prices, the purchasing companies will make up the difference by means of a deficiency payment.

The Canadian Tobacco Manufacturers Council has established a fund for making rebates to tobacco purchasing companies on all tobacco exported by them upon proof of export. For the 1977, 1978 and 1979 crops, the rebates were 14, 7 and 3.5 cents respectively. The 1980 crop rebates were established on a graduated scale from 5 to 14 cents, in an effort to move more grades into the export market.

Now we come to a table showing production and exports. It is as follows:

STATISTICS RELATING TO THE ONTARIO FLUE-CURED
TOBACCO PRODUCTION AND EXPORTS

1976 - 1980

Year	Crop target	Pounds sold by Auction	Negotiated price per lb.	Price paid per lb.	Pounds exported	Value
	(million lbs)				(M lbs)	(M \$)
1976	175	159,048,586	100.00	102.09	52	60
1977	205	204,848,908	100.00	109.44	52	65
1978	230	229,587,111	106.50	118.44	73	101
1979	225	149,229,274	116.00	132.93	82	134
1980	226	202,000,000 (est.)	128.00	137.00 (est.)	Not available	

Mr. Raytrowsky: Mr. Chairman, if there are any questions with regard to our presentation, we would be very happy to answer them.

The Chairman: Before I ask for questions, I would like to say that the Ontario Flue-Cured Tobacco Grower's Marketing Board is probably one of the oldest and most successful

[Traduction]

au locataire. Les quotas ne sont pas réglementés par des conditions bien précises.

Nous en arrivons maintenant à la «tarification». Des prix planchers sont établis pour chaque catégorie de tabac par négociation/arbitrage. Le comité chargé des négociations est constitué au maximum de deux membres de chaque grande compagnie de tabac, et les directeurs de l'Office sont également habilités à établir par accord les modalités et conditions afférentes à la commercialisation du tabac.

Le prix de vente effectif du tabac pour chaque catégorie est déterminé par le système *Dutch Clock Auction* grâce à des enchères que l'Office de commercialisation met sur pied à trois endroits—Delhi, Tillsonburg et Aulmer. Un ballot de tabac mis en vente ne peut être vendu en dessous du prix minimum fixé pour sa catégorie. Un producteur ne peut commercialiser plus de tabac que la quantité prévue par son quota, et il est payé selon la catégorie de tabac qu'il produit. Si le paiement final perçu par les producteurs ne correspond pas au prix minimum garanti pour la catégorie de tabac vendu, les grandes compagnies verseront la différence.

Le Conseil canadien des producteurs de tabac a mis sur pied un fonds pour accorder aux grandes compagnies des rabais pour tous leurs achats de tabac destinés à l'exportation sur présentation d'une preuve. Pour les récoltes de 1977, 1978 et 1979 les rabais consentis ont été de 14, 7 et 3.5¢ respectivement. Les rabais pour 1980 ont été calculés d'après une échelle de 5 à 14¢, pour essayer d'augmenter les catégories de tabac à l'exportation.

Nous en arrivons maintenant à un tableau faisant état de la production et des exportations:

STATISTIQUES DE LA PRODUCTION ET DES EXPORTATIONS
DU TABAC JAUNE CULTIVÉ EN ONTARIO

1976 — 1980

Année	Objectif récolte	Quantités (liv.) vendues aux enchères	Prix négociés par livre	Prix payé par livre	Quantités (liv.) exportées	Valeur
	(en millions de livres)				(en milliers de livres)	(en milliers de \$)
1976	175	159,048,586	100.00	102.09	52	60
1977	205	204,848,908	100.00	109.44	52	65
1978	230	229,587,111	106.50	118.44	73	101
1979	225	149,229,274	116.00	132.93	82	134
1980	226	202,000,000 (est.)	128.00	137.00 (est.)	Non disponible	

M. Raytrowsky: Monsieur le président, si vous avez des questions à poser c'est avec plaisir que nous y répondrons maintenant.

Le président: Avant de vous poser des questions, je voudrais dire que l'*Ontario Flue-Cured Tobacco Grower's Marketing Board* est probablement l'Office de commercialisation le plus

[Text]

marketing boards in Canada. It is found in Ontario, and I suppose it operates under the Ontario charter?

Mr. Raytrowsky: That is right.

Senator Hastings: Mr. Chairman, in view of the fact that these gentlemen have been with the board since its inception in 1957, would one of them explain to me the circumstances which existed before the board came into existence and the procedures which were taken to determine support for the board at that time. Why did it come into existence?

Mr. Raytrowsky: Mr. Chairman, my family left the City of Montreal in 1944 to come to Ontario to try our hand at tobacco farming. This was in the days of the, to use the phrase then used by the growers, "barn-buying" system. In other words, the buyers bought by the barn. Under this system an individual could plant his crop without knowing what he would receive for it. The crop would be harvested, cured and stored in a barn which the buying fraternity would then visit. They would grade the tobacco by pulling out samples. On the market opening date they would come to grade the tobacco.

If you were fortunate, a buyer would come into your yard and offer you a price, but the price was only good until he left the barn gate. Many producers had put up with this system since the early 1930s.

In 1952 a movement was started to have the producers come under the Farm Products Marketing Act. The old association which existed from 1934 to 1936 was under the national Farm Products Marketing Act until it was declared *ultra vires*, I believe, in 1936 or 1937. I could be wrong on those dates.

In order to get under the farm products marketing act of the province, the group which began in 1952 conducted a vote, but it was defeated. The marketing association at that time was comprised of seven members from the growers' side and seven members from the buying fraternity who sat and delegated what the growers should do and how much they should receive for their product.

I can honestly say that we have come a long way since that time. We have changed the old system to an open auction system using the Dutch method. Before this system came into being in 1956, there was a great struggle. Many producers were on their knees and going out of business. Others had to leave their farms because they could not pay for them. We were growing tobacco and receiving what the market would bid, which was absolutely nothing. Many people were placed in the position of working for an individual, not knowing what they would receive for their day's work until the end of the day. If that individual wanted to pay \$2, then that is all you would receive. There was no method, no system or any way of knowing what the market would generate, simply because it was controlled by the buying fraternity.

[Traduction]

ancien au Canada, et celui qui a connu le plus de succès. Il se trouve en Ontario et je crois qu'il a été constitué en vertu d'une charte ontarienne?

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Hastings: Monsieur le président, étant donné que ces messieurs travaillent à l'Office depuis sa création en 1957, l'un d'entre eux pourrait-il me parler de ce qui se passait avant et aussi des raisons qui ont motivé la création de l'Office à l'époque. En d'autres termes comment l'office de commercialisation est-il né?

M. Raytrowsky: Monsieur le président, ma famille a quitté Montréal en 1944 pour revenir en Ontario faire la culture du tabac. C'était à l'époque où, pour dire comme les cultivateurs d'alors, les acheteurs achetaient le tabac à la grange. En d'autres termes, les acheteurs achetaient le contenu d'une grange. Avec ce système, un cultivateur ne pouvait jamais dire ce qu'il allait obtenir pour sa récolte. Le tabac était récolté, traité et entreposé dans une grange que visitait ensuite le groupe des acheteurs. Celui-ci attribuait une cote de qualité au tabac en prélevant des échantillons. Puis, le jour d'ouverture du marché, le groupe revenait pour attribuer cette cote.

Si vous aviez de la chance, un acquéreur venait chez vous et vous offrait un prix, mais ce dernier n'était plus valable une fois qu'il avait dépassé le portail. Nombre de producteurs se contentaient de ce système depuis le début des années 30.

En 1952, un mouvement a été lancé pour que les producteurs de tabac soient assujettis à la loi sur la commercialisation des produits de ferme. L'ancienne association, qui existait de 1934 à 1936, tombait sous la loi sur la commercialisation nationale des produits de ferme, jusqu'à ce qu'elle soit déclarée invalide en 1936, ou 1937, je crois. Je ne suis pas tout à fait sûr des dates.

Pour qu'il soit assujetti à la loi sur la commercialisation des produits de ferme de la province en cause, le groupe créé en 1952 a procédé à un vote, mais il a été battu. A ce moment-là, l'association de commercialisation comprenait sept membres choisis parmi les producteurs et sept membres venant du côté des acheteurs, lesquels se réunissaient et décrétaient ce que devaient faire les producteurs et combien ils seraient payés pour leur produit.

Je peux dire que nous avons fait du chemin depuis ce moment-là. En effet, nous sommes passés à un système de vente aux enchères libre, recourant à la méthode Dutch Clock. Avant l'institution de ce système en 1956, il y avait de gros problèmes: nombre de producteurs ne pouvaient joindre les deux bouts et abandonnaient la production de tabac. D'autres devaient quitter leur ferme parce qu'ils ne pouvaient la payer. Nous faisons pousser des plants de tabac et recevions ce que le marché nous offrait, c'est-à-dire partiquement rien! Nombre de producteurs travaillaient pour une personne en particulier, sans savoir avant la fin de la journée combien ils allaient être rémunérés. Si la personne voulait les payer deux dollars, c'est tout ce qu'ils obtenaient. En effet, il n'existait ni méthode, ni système, ni moyens de savoir ce que le marché allait produire, tout simplement parce qu'il était contrôlé par le groupe des acheteurs.

[Text]

The new system was created through efforts by individuals who devoted their own time. We looked at the American system, the Rhodesian system and many other systems throughout the world. At this point I would like to say that what works for us as tobacco producers may not necessarily work for any other segment of the industry. This system was designed specifically for our needs. The quota or supply-management system under which we operate has been in existence since 1932 and is a holdover from the old association. In 1957 when the vote was taken to go under the Farm Products Marketing Act, it was agreed by a majority of 67 per cent that we would adopt the quota system of the old association. We did not receive supply-management powers from the Ontario government until approximately 1960 or 1962.

At no time was the Ontario government ever involved in the situation since we got supply management. We are asking it to take the surplus off the market. Our crop now is tailored. It is not different than the type of situation you would find with Chrysler, Ford or General Motors. They only produce what they feel the market will take and no more. If they wanted to, they could probably put extra shifts on and produce more cars and sell them at half the price, but that is not the situation.

I think we conduct ourselves in a very orderly manner, as we have in the past, proving that export markets can exist under supply management—and they do. We spend thousands of dollars annually promoting our product abroad. Canadian tobacco is known throughout the world because we let the buying fraternity do the selling, and this is why the Marketing Board came into being.

Senator Hastings: How many producers do you represent, and what percent of the Canadian crop do you represent?

Mr. Raytrowsky: The crop size last year was 226 million pounds, at an average price of \$128. Ontario produces 95 per cent of the Canadian crop.

Senator Hastings: How many producers?

Mr. Raytrowsky: Approximately 2,600 producers.

Senator Hastings: Can you tell me what a Dutch auction is?

Mr. Raytrowsky: The Dutch auction system is derived from the flower growers in Holland. They have a clock and they start working down in price instead of up in price, and the first bidder is the one who gets the price for that allotment. In other words, the psychology is reversed: Instead of bidding your neighbour up, you have to be quick enough and say, "This is what I am willing to pay for it."

Senator Thompson: What is the advantage of the Dutch auction system?

Mr. Raytrowsky: The Dutch auction system is operated on working down. The psychology is reversed by making the

[Traduction]

Le nouveau système a été mis en place grâce aux efforts déployés par des particuliers qui ont consacré leur propre temps. Nous avons étudié le système des É.U., de la Rhodésie et de bien d'autres pays dans le monde. A ce stade, je voudrais mentionner que ce qui marche pour nous, en tant que producteurs de tabac, ne marchera pas forcément pour un autre secteur de l'industrie du tabac. En effet, ce système a été spécialement conçu pour nos besoins. Le système de contingentement en vertu duquel nous opérons existe depuis 1932 et constitue un transfert de l'ancienne association. En 1957, lorsqu'on a procédé à un vote pour être inclus dans la loi sur la commercialisation des produits de ferme, il a été convenu, par une majorité de 60 p. 100, que nous adopterions le système de contingentement de l'ancienne association. Ce n'est qu'en 1960 ou 1962 que le gouvernement ontarien nous a conféré des pouvoirs de gestion de l'offre.

Depuis que nous les avons, le gouvernement ontarien n'est jamais intervenu dans nos affaires. Nous lui demandons de retirer l'excédent du marché et notre récolte de tabac est maintenant faite sur mesure, tout comme l'est la production de voitures chez Chrysler, Ford ou General Motors. En effet, ces sociétés ne produisent qu'en fonction de la demande. Si elles le désiraient, elles pourraient rajouter des équipes supplémentaires de personnel pour produire plus de voitures et les vendre à moitié prix, mais ce n'est pas le cas.

Nous dirigeons nos affaires d'une manière très ordonnée comme nous l'avons fait dans le passé, prouvant qu'il peut y avoir des marchés d'exportation grâce à une gestion de l'offre—et c'est le cas. Nous dépensons chaque année des milliers de dollars pour promouvoir notre produit à l'étranger. Le tabac canadien est connu dans le monde entier, parce que nous laissons au groupe des acheteurs le soin de s'occuper de la vente et c'est ainsi que l'Office de commercialisation est né.

Le sénateur Hastings: Combien de producteurs et quel pourcentage de la récolte canadienne représentez-vous?

M. Raytrowsky: L'année dernière, la récolte totale s'est élevée à 226 millions de livres, au prix moyen de \$128. La province de l'Ontario produit 95 p. 100 de la récolte totale canadienne.

Le sénateur Hastings: Combien de producteurs cela représente-t-il?

M. Raytrowsky: Environ 2,600.

Le sénateur Hastings: Pouvez-vous me dire ce que signifie une vente aux enchères à la hollandaise?

M. Raytrowsky: Le système à la hollandaise provient des cultivateurs de fleurs en Hollande. Ces derniers ont une pendule et ils font descendre le prix et le premier offrant est celui qui obtient le prix pour le lot en question. En d'autres termes, c'est la mentalité inverse: au lieu de faire de la surenchère, il faut être suffisamment rapide pour dire: «Voici ce que je suis prêt à payer».

Le sénateur Thompson: Quel est l'avantage de ce système?

M. Raytrowsky: Il fonctionne en diminuant les prix et permet à l'acheteur de réagir rapidement, s'il estime que cela

[Text]

individual snap to it if he thinks that this is the price he is willing to bid. If he waits, the next buyer might outbid him, so he is not going to wait.

The American markets have what is called a "starter." They will start with a pile at the back at a certain price and work up. When the price does not work up, it goes lower, so, in fact, it is operated like a Dutch auction until the price is acceptable.

Senator Hastings: Do I just get one bid?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Hastings: So, Senator Steuart could bid above me and I would be out.

Mr. Raytrowsky: The next time he could bid higher if he wanted to.

Senator Hastings: Are any Canadian auctions conducted that way?

The Chairman: They are using the Dutch auction system on cattle as well as flowers.

Senator Nurgitz: Just so that I understand, what it is, in essence, is a single-bid system so you only get one ticket to cash.

Mr. Raytrowsky: That is right.

Senator Nurgitz: If I bid a price, Senator Hastings could up my bid.

Senator Steuart: You start at one bid and the clock starts ticking and, if yours is the last bid, you are successful. Is it based on the auction of flowers in Holland?

Mr. Raytrowsky: That is right. The next time a lot comes up, having known that Senator Hastings bid higher than you did in the last instance, you will now bid higher than he did.

The Chairman: It is a good way of doing away with auctioneers.

Mr. Leathong: I have a little story which explains it. Say Mr. Raytrowsky and I went to look at a team of horses, and he was prepared to buy at a certain price, and I was prepared to buy at a certain price. If it were an ordinary auction and the price were going up, and he was prepared to bid \$250, and I did not want to go that high, at \$250 he would be successful. If I were prepared to bid \$500, he would not even be close.

Senator Hastings: Can you tell me, as a cigarette smoker, how this board is of advantage to me as a consumer? Would you say it is a cartel?

Mr. Raytrowsky: I think we are dealing with a cartel but it is on the other side of the fence—they are buying it. The supply is there at a moderate price which the consumer can afford.

Senator Steuart: The biggest enemy of the consumer is government.

Senator Riley: The first question I want to ask, Mr. Chairman—and this may be a facetious question—is, what has this got to do with this livestock inquiry?

[Traduction]

correspond au prix qu'il veut mettre. S'il attend, le prochain acheteur pourrait faire une contre-offre. Par conséquent, il n'attendra pas.

Quant aux marchés américains, ils ont ce que l'on appelle un système «démarré». Ils commencent à un certain prix et montent. Lorsque le prix ne monte pas, il baisse donc en fait, cela revient au système de vente aux enchères à la hollandaise, jusqu'à ce que le prix soit acceptable.

Le sénateur Hastings: On ne peut faire qu'une seule offre?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Hastings: Donc, le sénateur Stewart pourrait faire une contre-offre et je serais éliminé?

M. Raytrowsky: La fois suivante, il pourra faire une offre plus haute, s'il le désire.

Le sénateur Hastings: Au Canada, y a-t-il des ventes aux enchères qui sont menées de cette façon?

Le président: Oui pour le bétail et les fleurs.

Le sénateur Nurgitz: Il s'agit en fait d'un système à offre unique, donc il n'y a qu'un seul billet à encaisser?

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Nurgitz: Si je fais une offre, le sénateur Hastings pourrait faire de la surenchère.

Le sénateur Steuart: Vous commencez par une offre et on met l'horloge en marche. S'il n'y a pas d'autre offre, vous avez réussi. Ce système se fonde-t-il sur la vente aux enchères de fleurs en Hollande?

M. Raytrowsky: Oui. Pour le lot suivant, sachant que le sénateur Hastings a fait de la surenchère la fois d'avant, c'est à vous de le devancer.

Le président: C'est une bonne manière de se débarrasser des commissaires-priseurs.

M. Leathong: Puis-je donner un exemple pour illustrer le système. Disons que M. Raytrowsky et moi-même allons voir une paire de chevaux et que nous sommes prêts à payer un certain prix, l'un différent de l'autre. S'il s'agissait d'une vente aux enchères habituelle, que le prix monte et qu'il est prêt à offrir \$250 et que je ne veuille pas aller aussi haut, il obtiendrait les chevaux à ce prix-là. Par contre, si j'étais prêt à offrir \$500, il serait loin de mon offre.

Le sénateur Hastings: Pouvez-vous me dire de quelle manière cet office me rend service en tant que consommateur, c'est-à-dire fumeur? Diriez-vous qu'il s'agit d'un cartel?

M. Raytrowsky: Je pense que oui mais il se trouve de l'autre côté de la barrière: il est composé d'acheteurs. L'offre existe, à un prix modéré pour le consommateur.

Le sénateur Steuart: Le plus gros ennemi du consommateur, c'est le gouvernement.

Le sénateur Riley: Voici la première question que je voudrais poser, monsieur le président, un peu en guise de boutade peut-être: en quoi cela se rapporte-t-il à l'enquête sur le bétail?

[Text]

The Chairman: It has a great deal to do with it since it is a very successful and self-sufficient industry. I think the committee and the people are entitled to know how these things operate. It is exploratory. Perhaps it will not work in the beef business, but we should listen to these witnesses in order to try and determine how some of these very successful boards operate.

Senator Riley: I read something about the tobacco producers in Ontario having to import some tobacco from the United States. Was that for blending, or was it because of the fungus problem?

Mr. Raytrowsky: That was because of the fungus disease, which hit Canada last year and destroyed approximately 80 to 90 million pounds.

Senator Riley: Is it still prevalent this year?

Mr. Raytrowsky: No, it is not.

Senator Riley: How did you wipe it out?

Mr. Raytrowsky: By the use of a chemical called Ridomite.

Senator Riley: Is there no existing problem this year insofar as the crop is concerned?

Mr. Raytrowsky: At the present time, no.

Senator Riley: I think you said that the average price now runs at around \$128 a pound.

Mr. Raytrowsky: It is \$100.

Senator Riley: How does that compare with cigar tobacco? Do you have anything to do with cigar wrappers?

Mr. Raytrowsky: Our field is strictly Virginia. We grow tobacco and that does not enter into the question of cigar wrappers or anything like that.

Senator Riley: Where do they get cigar wrappers?

Mr. Raytrowsky: Mainly they come from Cuba.

Senator Riley: So you are more concerned with filler?

Mr. Raytrowsky: We are more concerned with cigarettes.

Senator Riley: Which would include fillers.

Mr. Raytrowsky: Yes, some of it is filler, but not very much.

Senator Riley: How do you control the flavour of your tobacco? Do you snip off the tops of the plants?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Riley: As a matter of interest, how do you control the flavour? To what extent do you snip off the tops of the plants, and how do you control the flavour? How do you get the strength, is it by snipping off the tops of the plants?

Mr. Raytrowsky: The plant is basically generating itself to reproduce, so the minute you break off the top, it then puts its energy into the leaf; spreads out the leaf; puts all the nourishment into the leaf; and, further on, it will send out what we call a "sucker" an auxiliary growth besides the stock, and the

[Traduction]

Le président: Cela s'y rapporte beaucoup, étant donné qu'il s'agit d'une industrie florissante et autonome. Je pense donc que le Comité et les gens ont le droit de savoir comment ce genre de choses fonctionne. C'est expérimental et peut être que cela ne fonctionnera pas pour l'industrie des bovins. Toutefois, nous devrions écouter les témoins, de manière à pouvoir déterminer comment fonctionnent certains de ces offices florissants.

Le sénateur Riley: J'ai lu que les producteurs de tabac de l'Ontario ont dû importer du tabac des États-Unis: est-ce pour le mélange ou à cause du problème de champignons?

M. Raytrowsky: A cause de l'invasion de champignons qui s'est abattue sur le Canada l'année dernière et a détruit entre 80 et 90 millions de livres.

Le sénateur Riley: Cette épidémie existe-t-elle encore cette année?

M. Raytrowsky: Non.

Le sénateur Riley: Comment l'avez-vous éliminée?

M. Raytrowsky: A l'aide d'un produit chimique appelé Ridomite.

Le sénateur Riley: Il n'y a pas de problème cette année en ce qui concerne la récolte?

M. Raytrowsky: A l'heure actuelle, non.

Le sénateur Riley: Vous avez dit, je crois, que le prix moyen se chiffrait actuellement autour de \$128 la livre?

M. Raytrowsky: \$100.

Le sénateur Riley: Vous occupez-vous de la feuille enveloppante?

M. Raytrowsky: Nous nous limitons au tabac de Virginie. Nous faisons pousser les plants de tabac et nous ne nous occupons pas du reste.

Le sénateur Riley: D'où viennent les feuilles enveloppantes du cigare?

M. Raytrowsky: Principalement de Cuba.

Le sénateur Riley: Alors vous vous occupez davantage du contenu du cigare?

M. Raytrowsky: Non, plutôt des cigarettes.

Le sénateur Riley: Ce qui inclut le contenu du cigare?

M. Raytrowsky: Oui en partie, mais pas tellement.

Le sénateur Riley: Comment contrôlez-vous le parfum de votre tabac? Coupez-vous le haut de la plante?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Riley: Cela m'intéresse. Comment obtenez-vous le parfum? Dans quelle mesure coupez-vous le haut de la plante? Comment obtenez-vous cette pousse? Est-ce par le même procédé?

M. Raytrowsky: La plante prévoit sa propre reproduction, donc à partir du moment où on l'écime, toute l'énergie de la plante monte vers des feuilles, entraîne leur épanouissement et leur fournit toute la nourriture. En outre, elle donnera naissance à des bourgeons axillaires à côté de la souche et des

[Text]

leaf. This will be sprayed with a contact chemical which will burn the young growth off and put more energy back into the leaf which will give us the flavour.

Senator Riley: Into the lower leaves?

Mr. Raytrowsky: Across the whole plant.

Senator Riley: What about the stalks?

Mr. Raytrowsky: The stalks are not used for anything. They have no commercial value of any kind.

Senator Riley: The tobacco is stripped by the producer?

Mr. Raytrowsky: The tobacco is stripped and the leaves are sorted by colour, length and width.

Senator Riley: Is the actual stripping done by machine?

Mr. Raytrowsky: It is done by hand by the farmer, his family or his hired help.

Senator Riley: Is it steamed first?

Mr. Raytrowsky: It is put in a condition so that it is pliable and will not shatter and is then brought on to the grading table.

Senator Riley: When the tobacco is shipped, is it shipped in sheaves?

Mr. Raytrowsky: That is the American system.

Senator Riley: That used to be the Canadian system as well.

Mr. Raytrowsky: At one time, yes.

Senator Riley: Now you ship the stripped leaves. You say that you get \$128 a pound. You sell that in strips; is that right?

Mr. Raytrowsky: Yes, but sorted.

Senator Riley: You do nothing with the stems and the stalks.

Mr. Raytrowsky: The stems are in it. The stalk portion remains in the field. We cut them down with stalk cutters. They are chopped into small pieces and disked into the ground. The leaf portion is cured, put into binds and steamed so that it is pliable. It is then stripped and placed into bales, wrapped with Kraft paper and tied with string. It is then loaded onto a truck to be transported to the auction exchange where it is classified by stock composition and type of tobacco. It is placed on pallets and sold by the Dutch auction process. Once it is sold, it is again loaded onto the trucks to be taken to the processing plants where they remove the stems. The lamina and stems are put into two different boxes.

Senator Riley: Are they shipped by hogshead?

[Traduction]

feuilles. Ces bourgeons seront aspergés par un produit chimique qui brûlera la jeune excroissance, renvoyant ainsi l'énergie dans les feuilles et donnant ainsi le parfum du tabac.

Le sénateur Riley: Dans les feuilles du bas?

M. Raytrowsky: Dans toute la plante.

Le sénateur Riley: Et la souche?

M. Raytrowsky: Elle n'est pas utilisée, car elle n'a aucune valeur commerciale.

Le sénateur Riley: Les feuilles de tabac sont-elles écotées par le producteur?

M. Raytrowsky: Oui et ensuite elles sont triées par couleur, grandeur et largeur.

Le sénateur Riley: Cette première opération se fait-elle à la machine?

M. Raytrowsky: Non, à la main par le cultivateur, sa famille et le personnel qu'il aura embauché.

Le sénateur Riley: Les feuilles sont-elles d'abord passées à l'étuve?

M. Raytrowsky: Elles subissent un traitement de manière à être souples et à ne pas se casser; on les apporte ensuite sur la table de classement.

Le sénateur Riley: Lorsque le tabac est expédié, est-il mis en paquets?

M. Raytrowsky: Ça, c'est le système des Américains.

Le sénateur Riley: C'était aussi celui du Canada par le passé.

M. Raytrowsky: A un moment donné oui.

Le sénateur Riley: A présent, vous expédiez les feuilles écotées? Vous dites que vous obtenez \$128 par livre. Vous vendez les feuilles groupées en paquets, n'est-ce pas?

M. Raytrowsky: Oui, après triage.

Le sénateur Riley: Vous ne faites rien avec les tiges et les souches?

M. Raytrowsky: Les tiges font partie des paquets. La souche reste dans le champ et nous la coupons avec l'outil prévu à cet effet. Ensuite, on la débite en petits morceaux et on la réintègre au sol. La feuilles elles-mêmes sont traitées, mises en gerbes et passées à l'étuve, de sorte qu'elles deviennent souples. Puis, elles sont écotées et réunies en balles, enveloppée dans du papier Kraft et attachées avec une ficelle. Les balles sont ensuite transportées par camion jusqu'au lieu de la vente aux enchères, où les feuilles seront classées, par composition de la souche et par type de tabac. Les feuilles sont ensuite placées sur des palettes et vendues aux enchères à la manière hollandaise. Une fois vendues, les feuilles sont de nouveau chargées sur les camions pour être acheminées vers les manufactures où l'on retire les tiges. Les feuilles et les tiges sont déposées dans des boîtes différentes.

Le sénateur Riley: Le tabac est-il expédié dans des tonneaux?

[Text]

Mr. Raytrowsky: At the present time we use more cases than hogsheads. Cardboard cases will take approximately 400 to 450 pounds.

Senator Riley: You do not use the circular hogshead?

Mr. Raytrowsky: They are going out of style because they are too costly. We use them for domestic shipments, but for overseas shipments we use boxes. They take up less space and one can be assured of a better rate if one uses boxes instead of hogsheads.

Senator Riley: You use the Dutch auction system?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Riley: Are the Americans using that system now?

Mr. Raytrowsky: No, they use the auctioneer system.

The Chairman: When the auction is started, is there a minimum?

Mr. Raytrowsky: We have an agreed upon minimum between the trade and the board for each grade. This is developed at the annual negotiations. They will start on March 30 of this year.

The Chairman: If nobody takes it, you take it?

Mr. Raytrowsky: No, the manufacturer takes it. One of the four domestic manufacturers has to take it. That is the agreement we have, because if that were not the case, they could ask us to grow three million pounds of tobacco, and then they would take the cream of the crop. That is what happened in the 1960s before we got into this system.

Senator Riley: The Ontario tobacco fields are made up mostly of sandy soil?

Mr. Raytrowsky: Yes, they are.

Senator Riley: How do they compare with the maritimes? They are made up mostly of loam.

Mr. Raytrowsky: The maritimes have loamy tobacco but they also have a fair amount of sand in that loam.

Senator Riley: The maritimes crop is not a very large crop, is it? It is grown in New Brunswick and PEI, I think.

Mr. Raytrowsky: That market is under the umbrella of the Ontario Marketing Board. Whatever price we set applies to them. That is why they are happy with the way it is. We do all the infighting and they reap all the benefits, so to speak.

Senator Riley: What was the amount of the maritime crop last year?

Mr. Raytrowsky: Approximately 5 million pounds.

Senator Riley: That is at \$128 a pound?

Mr. Raytrowsky: Yes.

[Traduction]

M. Raytrowsky: A l'heure actuelle, nous utilisons davantage les boîtes que les tonneaux. Les boîtes en carton peuvent contenir entre 400 et 450 livres.

Le sénateur Riley: Vous n'utilisez pas les tonneaux?

M. Raytrowsky: De moins en moins parce qu'ils coûtent trop cher. Nous les utilisons encore pour les expéditions nationales, mais pour l'étranger nous utilisons des boîtes. Elles prennent moins d'espace et on obtient un meilleur tarif lorsqu'on les utilise.

Le sénateur Riley: Utilisez-vous le système de vente aux enchères hollandais?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Riley: Et les Américains?

M. Raytrowsky: Non, ils utilisent le système habituel de vente aux enchères.

Le président: Lorsque la vente a commencé, y a-t-il un minimum?

M. Raytrowsky: Nous avons convenu d'un minimum entre le commerçant et l'Office, pour chaque catégorie. Cette entente intervient lors des négociations annuelles. Cette année elles doivent commencer le 30 mars.

Le président: Si personne n'accepte ce minimum, le faites-vous?

M. Raytrowsky: Non, le fabricant l'accepte. L'un des quatre fabricants nationaux doit l'accepter. C'est ce que nous avons convenu. Autrement, on pourrait nous demander de faire pousser trois millions de livres de tabac, auquel cas, les acheteurs ne prendraient que le meilleur de la récolte. Et c'est ce qui s'est produit dans les années 60, avant que nous adoptions le système actuel.

Le sénateur Riley: Les champs de tabac de l'Ontario sont principalement sablonneux?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Riley: Quelle est la différence avec les champs de tabac des Maritimes qui sont principalement composés de terreau?

M. Raytrowsky: Il s'agit d'un terreau assez sablonneux.

Le sénateur Riley: La récolte dans les provinces maritimes n'est pas très importante, n'est-ce pas? Il s'agit du Nouveau-Brunswick et de l'île-du-Prince-Édouard, si je ne m'abuse.

M. Raytrowsky: Ce marché se trouve sous la tutelle de l'Office de commercialisation de l'Ontario; quel que soit le prix que nous fixons, il s'applique à ces tabacs. Les producteurs en sont très contents: nous réglons tous les problèmes internes et ils tirent tous les avantages, pour ainsi dire.

Le sénateur Riley: De quel ordre était la récolte des provinces maritimes de l'année dernière?

M. Raytrowsky: D'environ 5 millions de livres.

Le sénateur Riley: A \$128 la livre?

M. Raytrowsky: Oui.

[Text]

Senator Riley: What is the quality like?

Mr. Rayrowsky: The quality of the maritime tobacco is good for domestic use because it can be sprinkled with pepper without notice. If one took a chemical analysis of maritime tobacco one would find a fairly high chlorine level. It could be high enough to render it almost fireproof.

Senator Riley: What do you do, add liquor to it?

Mr. Rayrowsky: It does not make good cigarette tobacco because one cannot smoke it if it is almost fireproof.

Senator Riley: Do you add nitroglycerin to it?

Mr. Rayrowsky: No, there are no additives in Canadian cigarettes.

Senator Riley: Not anymore, but there used to be.

Mr. Rayrowsky: Not anymore.

Senator Riley: Do you see any prospects for an increase in the production of maritime tobacco?

Mr. Rayrowsky: I cannot answer that question because I am not involved in the maritime area, but I think not. From looking at history, there certainly has been no increase at all, and they do not have any supply management, therefore, they can grow as much as they want, but there has been no increase.

Senator Riley: How do you get your blends? Do you get the blend from Canadian grown tobacco, or do you have to import the tobacco?

Mr. Rayrowsky: Canadian cigarettes produced in Canada are known as English type cigarettes and are 99 per cent pure Canadian Virginia tobacco. When we imported tobacco last year it was to alleviate the situation we were faced with of shortchanging our export market. We decided then that we would allow our domestic manufacturers to import tobacco but we would still have a continuity of supply to our export markets so that we would not lose them.

Senator Riley: I do not want to take up too much of the committee's time, but there are one or two further questions I should like to ask. What regulation do the producers have with respect to the excise inspectors? Do they inspect all producers?

Mr. Rayrowsky: No.

Senator Riley: I mean, the manufacturers.

Mr. Rayrowsky: Yes, they are inspected. They have to be inspected in order to get the excise tax on cigarettes. The producers are not involved in that.

Senator Hastings: May I ask a supplementary question. You gave the figures for the crop in New Brunswick. What percentage is that?

[Traduction]

Le sénateur Riley: Et au point de vue qualité qu'est-ce que cela donne?

M. Rayrowsky: Elle est bonne pour l'usage national, car on peut asperger le tabac de poivre, sans que personne ne s'en aperçoive. Si l'on faisait une analyse chimique du tabac des provinces maritimes, on trouverait une forte dose de chlore, dose qui pourrait être assez élevée pour rendre le tabac pratiquement ignifuge!

Le sénateur Riley: Que faites-vous, vous y ajoutez de l'alcool?

M. Rayrowsky: Cela ne donne pas un bon tabac à cigarette, car, s'il est pratiquement ignifuge, on ne peut pas le fumer!

Le sénateur Riley: Y ajoutez-vous de la nitroglycérine?

M. Rayrowsky: Non, les cigarettes canadiennes ne contiennent pas d'additifs.

Le sénateur Riley: Plus maintenant, mais avant oui.

M. Rayrowsky: Plus maintenant.

Le sénateur Riley: Peut-on s'attendre à une augmentation de la production du tabac des provinces Maritimes?

M. Rayrowsky: Je ne peux pas vous répondre, car je ne connais pas suffisamment la situation dans les Maritimes, mais je ne pense pas. Si on jette un coup d'œil en arrière, on s'aperçoit qu'il n'y a pas eu d'augmentation. Pourtant, ces provinces n'ont pas de contrôle d'approvisionnement et par conséquent elles peuvent faire pousser autant de tabac qu'elles veulent. Toutefois, il n'y a pas eu d'augmentation.

Le sénateur Riley: Comment obtenez-vous le mélange? À partir de différents tabacs canadiens ou devez-vous importer du tabac?

M. Rayrowsky: Les cigarettes canadiennes sont connues sous le nom de «cigarettes anglaises», et contiennent du pur tabac de Virginie canadien, à 99 p. 100. Lorsque l'année dernière nous avons importé du tabac c'est parce que nous risquions de ne pas pouvoir alimenter notre marché d'exportation. Nous avons alors permis à nos fabricants nationaux d'importer du tabac, et décidé d'assurer une continuité d'approvisionnement à nos marchés d'exportation, de manière à ne pas les perdre.

Le sénateur Riley: Je ne voudrais pas monopoliser la conversation, mais j'aurais une ou deux autres questions à poser. Par quel règlement les producteurs sont-ils régis en ce qui concerne le droit d'accise? Les inspecteurs visitent-ils tous les producteurs?

M. Rayrowsky: Non.

Le sénateur Riley: Je veux dire les manufacturiers.

M. Rayrowsky: Oui, et ils doivent l'être de manière à connaître le montant de la taxe d'accise sur les cigarettes. Les producteurs n'ont rien à voir avec ça.

Le sénateur Hastings: Puis-je poser une question supplémentaire? Vous nous avez dit de quel ordre était la récolte du Nouveau-Brunswick, mais quel est le pourcentage?

[Text]

Mr. Raytrowsky: I gave the figures for the maritime crop. New Brunswick I believe only has five producers and produced less than 3/4 of a million pounds.

Senator Hastings: What percentage is that?

The Chairman: It is 2.5 per cent.

Mr. Leathong: The figure for Quebec is ten million pounds.

Senator Thompson: What is the figure for Ontario?

Mr. Raytrowsky: Approximately 95 per cent.

The Chairman: Honourable Senators, to save time perhaps we will go in five minute rounds so that we will hear from everyone. Senator Anderson.

Senator Anderson: I understand that you work on a quota basis. The market and the quota have to go together. If new farmers wanted to get into that business, would they have to buy quotas from those already in the business?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Anderson: It is a closed shop right across Ontario?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Anderson: They could try to sell it to themselves if they wanted to?

Mr. Raytrowsky: No, every tobacco grower is regulated by the marketing board.

Senator Anderson: That sounds quite good.

Mr. Raytrowsky: I think it can be related to highway speed limits. Someone who has a Cadillac or a Lincoln still must obey the speed limit. Basically, what we are doing is no different. It is the survival of the fittest.

Senator Anderson: You say it is no different from speed limits?

Mr. Raytrowsky: It is no different. It is the survival of the fit individual.

Senator Anderson: It seems to me to be a little out of place. I could not go to Ontario and grow tobacco and sell it to anyone unless I bought from the people that are already in it?

Mr. Raytrowsky: Right. You can buy a small farm and as you make the money by your quota, you can establish yourself, as many of the producers have done.

Senator Riley: From other firms.

Mr. Raytrowsky: Mr. Lindsay is a perfect example. He started as a sharegrower representative. He is on the board which means that the share grower is an individual who works for me and we share the costs and split the proceeds fifty-fifty. I supply the machinery, the farm and so on. He has worked his way up, and he is now a full-fledged farm owner.

[Traduction]

M. Raytrowsky: J'ai donné des chiffres concernant la récolte des provinces maritimes. Le Nouveau-Brunswick n'a que cinq producteurs, si je ne m'abuse, et a produit moins de trois quarts d'un million de livres.

Le sénateur Hastings: Qu'est-ce que ça donne en pourcentage?

Le président: 2.5 p. 100.

M. Leathong: Pour le Québec, il s'agit de 10 millions de livres.

Le sénateur Thompson: Et pour l'Ontario?

M. Raytrowsky: Environ 95 p. 100.

Le président: Ne serait-ce que pour épargner du temps, je propose que chacun se limite à cinq minutes, pour que tout le monde puisse parler. Sénateur Anderson?

Le sénateur Anderson: Je crois comprendre que vous fonctionnez en vertu d'un système de contingent. Le marché et le contingentement doivent aller de paire. Si de nouveaux producteurs veulent entrer dans l'industrie, devront-ils acheter des quotas auprès de ceux qui sont déjà en place?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Anderson: Cela fonctionne en circuit fermé dans tout l'Ontario?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Anderson: Ils pourraient se vendre le tabac à eux-mêmes, s'ils le voulaient?

M. Raytrowsky: Non, chaque producteur de tabac est régi par l'Office de commercialisation.

Le sénateur Anderson: Cela semble très bien.

M. Raytrowsky: Je pense que l'on peut comparer ce système à la limite de vitesse sur l'autoroute: si quelqu'un a une Cadillac ou une Lincoln, il devra quand même la respecter. En fait, nous faisons la même chose: il s'agit de la survie du plus en forme.

Le sénateur Anderson: Vous dites que cela ne diffère pas des limites de vitesse?

M. Raytrowsky: Oui, pour y survivre il faut être en forme.

Le sénateur Anderson: Cela me semble un peu déplacé. Je ne pourrais donc pas aller cultiver du tabac en Ontario et le vendre, à moins d'acheter la ferme à ceux qui sont déjà dans l'industrie?

M. Raytrowsky: C'est exact. Vous pouvez acheter une petite ferme et lorsque vous aurez un rendement correspondant à votre quota, vous pourrez vous y établir comme l'ont fait nombre de producteurs.

Le sénateur Riley: D'autres entreprises.

M. Raytrowsky: M. Lindsay constitue un parfait exemple. Il a commencé comme représentant de production à la part et fait maintenant partie de l'office, ce qui veut dire qu'il travaille pour moi et nous partageons dépenses et recettes à égalité. Je fournis les machines, la ferme etc. Il a fait du chemin et il est maintenant à son compte.

[Text]

Senator Anderson: If your market doubled, you still could not take in anyone else? You people who have a quota that is set would still sell to them before new people could get into the market.

Mr. Raytrowsky: If the necessity arose that our producers, who are presently in the business, could not handle the increased production, I am sure we would probably let out new quotas to new producers.

Senator Anderson: But you have not frozen the maritimes yet, or have you?

Mr. Raytrowsky: We have nothing to do with the maritimes.

Senator Anderson: But they are operating under your auspices?

Mr. Raytrowsky: They are operating under our umbrella in price only, not in quota. It has nothing to do with quota.

Senator Anderson: They have a separate quota in the other provinces?

Mr. Raytrowsky: When I said they operate under our umbrella, I meant when we negotiate the price with the manufacturers, it applies to them as well as to us, because they say why should Ontario get it and not us.

Senator Hastings: That is federalism.

Senator McGrand: Has the fear of lung cancer inhibited the growth of tobacco in Canada?

Mr. Raytrowsky: To a degree it has. Had the health scare not come into being, our growth in the tobacco industry would probably be much greater than it is at the present time.

Senator McGrand: Did you say there were only five growers in New Brunswick?

Mr. Raytrowsky: Yes, I understand there are only five growers in New Brunswick.

Senator McGrand: For the last 40 years we have been talking about growing tobacco in Kent County. Since it is a profitable business, what impediments have inhibited the growing of tobacco in New Brunswick?

Mr. Raytrowsky: Senator, the only way I can explain it is that it looks profitable on the surface, but there are many inequities involved in getting a reasonable profit out of it. We assessed the situation and looked at what is happening in New Brunswick. First of all, they cannot attain the yields that we can in southwestern Ontario because of the heat units. At the utmost their yield is probably 1,500 or 1,600 pounds. If you obtained only that yield of flue-cured tobacco out of one acre in our area, you would be out of business in two years.

Senator McGrand: Does early frost affect your tobacco growing?

Mr. Raytrowsky: Yes, it certainly does.

Senator Steuart: Some of the opposition to the kinds of things that you get in the tobacco industry obviously are

[Traduction]

Le sénateur Anderson: Si votre marché doublait, vous ne pourriez toujours pas prendre quelqu'un d'autre? Vous qui avez un quota à respecter, vous leur vendriez quand même à eux, avant que de nouvelles personnes puissent entrer sur le marché?

M. Raytrowsky: S'il arrive que nos producteurs présentent en place, ne parviennent pas à faire face à l'augmentation de la production, nous émettrions j'en suis sûr, de nouveaux quotas à des nouveaux producteurs.

Le sénateur Anderson: Mais vous n'avez pas encore gelé la production des Maritimes?

M. Raytrowsky: Nous n'avons rien à voir avec les provinces maritimes.

Le sénateur Anderson: Elles opèrent pourtant sous vos auspices?

M. Raytrowsky: Pour les prix mais pas pour les quotas.

Le sénateur Anderson: Chaque province a son quota?

M. Raytrowsky: Lorsque j'ai dit qu'elles travaillaient sous notre tutelle, je voulais dire que lorsque nous négocions le prix avec les fabricants, cela s'applique à eux autant qu'à nous, sinon ils pourraient dire: «pourquoi l'Ontario devrait l'avoir et pas nous?»

Le sénateur Hastings: C'est le fédéralisme.

Le sénateur McGrand: La crainte du cancer des poumons a-t-elle relenti la culture du tabac au Canada?

M. Raytrowsky: Dans une certaine mesure, oui car si cela n'était pas entré en ligne de compte, la croissance de l'industrie serait probablement beaucoup plus importante qu'elle ne l'est à l'heure actuelle.

Le sénateur McGrand: Vous avez dit qu'il n'y avait que cinq producteurs au Nouveau-Brunswick?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur McGrand: Depuis 40 ans, on parle de cultiver le tabac dans le comté de Kent. Étant donné qu'il s'agit d'une industrie lucrative, quels obstacles ont ralenti la culture du tabac au Nouveau-Brunswick?

M. Raytrowsky: Eh bien, cette industrie a l'air prospère en apparence, mais il y a beaucoup d'obstacles à surmonter pour tirer un profit raisonnable. Nous avons examiné la situation du Nouveau-Brunswick: tout d'abord, ils ne peuvent avoir la même production que celle que nous avons dans le Sud-ouest de l'Ontario, à cause de la question de chaleur. Leur production atteint au plus 1500 à 1600 livres. Si vous obteniez cette même production de tabac jaune sur un acre dans votre région, vous seriez en faillite au bout de deux ans.

Le sénateur McGrand: Le gel précoce nuit-il à la culture du tabac?

M. Raytrowsky: Oui, certainement.

Le sénateur Steuart: Il y a certaines restrictions dans l'industrie du tabac que l'on trouve également dans l'industrie du

[Text]

similar to the opposition you get in the beef industry from the marketing boards and supply and management. Some of the arguments are that it kills initiatives, people cannot get into the business, a tremendous number of people simply do not want to deal with the marketing board because they feel they can manage their own affairs much better. From your experience—you did get 60 per cent of the vote at one time—I would like to hear some of the problem you encountered at the time.

My other question relates to what happens when young people want to get into the business? How difficult is it for new people to get into it? What are some of the points that are made in the beef industry as opposed to the tobacco industry? I understand some of the arguments are that they are going to do better on their own than mixed up with the marketing board and supervised by governments and so on. I really have three questions: What about personal initiatives, new people getting into the industry, and people who come in and say we can do better on our own than with a marketing board.

Mr. Rayrowsky: I will start with your last question, the area that we are confronted with of saying you are going to be regulated by a marketing board. First of all, we have to deal with the philosophies of human beings. The first question they ask is how is this going to affect me. The individual thinks of himself first. Secondly, he takes a look at it and says change is an unknown, and I do not want to venture into that. I am doing reasonably well in my field. Therefore, people are hesitant.

It is basically no different than what the government is dealing with right now. They are trying to make a change, and some are saying "Yes" and some are saying "No." I maintain that change has to be made even in the system that we have where we, as a marketing board, look toward changes year by year and day by day. If we do not keep up with the times, we are going to be left behind. I do not believe that marketing regulations should affect any individuals who is a good producer.

Dealing with your second question, which was about attaining the grades, our whole system is based on grades. We have approximately 72 of them. If you get into the lower bracket of poor quality tobacco, you will be out of business in a couple of years because you are an inefficient producer. If your weight is not up there with the best of them, you will be out of business.

With regard to your third question, as to how a new man starts off, I will answer it by asking a question: Which man or which young grower can get financing from the bank quicker? The one that is going to grow corn, raise hogs or beef, or the one that is going to grow any of the commodities that are under supply and management boards? Ask your banker and he will tell you. Under the supply management boards, we know these people are for orderly marketing and they have to make a profit unless they are poor farmers, and that is the gamble I take.

The other is that the whims of the market are a factor. Someone playing future stocks may say that, Zimbabwe has a

[Traduction]

bœuf et qui émanent des Offices de commercialisation et des Offices d'approvisionnement et de gestion. Or, d'après certains, cela tue les initiatives, empêche les gens de se lancer et un grand nombre de personnes ne veulent tout simplement pas avoir affaire à un Office de commercialisation, car elles estiment pouvoir gérer leurs affaires beaucoup mieux toutes seules. Vous avez obtenu 60 p. 100 des voix à un moment donné et je voudrais entendre parler de certains des problèmes auxquels vous vous êtes heurtés à l'époque.

Par ailleurs, que se passe-t-il quand des jeunes veulent se lancer dans cette industrie? Quelles sont les difficultés qu'ils rencontrent? Quelles remarques fait-on dans l'industrie du bœuf par rapport à l'industrie du tabac? Certains disent qu'ils vont mieux se tirer d'affaires tout seuls qu'en étant associés à l'Office de commercialisation et qu'en étant surveillés par le gouvernement etc. J'ai donc trois points à soulever: que faites-vous des initiatives personnelles, des nouvelles personnes qui entrent dans l'industrie, de ceux qui viennent et qui disent: «nous pouvons mieux nous débrouiller sans office de commercialisation».

M. Rayrowsky: Je vais commencer par votre dernier point, à savoir ce qui se produit, lorsque l'on dit: «vous allez être régi par un office de commercialisation. Tout d'abord, nous devons faire front à la politique de l'être humain. La première question qu'il se pose, c'est la manière dont cela va le toucher. L'individu pense d'abord à lui-même et en y réfléchissant il se dit: «le changement comporte une valeur inconnue et je ne veux pas m'y aventurer. Je me débrouille pas mal dans mon domaine». Donc, les gens sont assez hésitants.

Cela ne diffère pas beaucoup de la situation devant laquelle le gouvernement se trouve à l'heure actuelle: Il est sain d'apporter un changement et certaines personnes sont pour d'autres sont contre. Je soutiens qu'il faut apporter des changements, même dans notre système où nous, en tant qu'office de commercialisation, recherchons des changements d'année en année et jour après jour. Si nous ne gardons pas contact avec la réalité, nous allons rester en arrière et je ne crois pas que les règlements sur la commercialisation puissent nuire à un bon producteur.

Passons à votre deuxième point. Si vous ne pouvez pas atteindre la qualité voulue—et tout notre système se fonde sur des catégories, il y en a environ 72. Si vous restez dans une sous-catégorie, vous serez en faillite d'ici deux ans, car vous êtes un producteur inefficace.

Quant à votre troisième point, je vais y répondre par cette question: «Qui obtient le plus facilement de financement auprès des banques, celui qui veut cultiver du maïs, élever des cochons ou du bœuf, ou celui qui veut faire cultiver une des denrées qui relèvent des offices d'approvisionnement et de gestion? Demandez à votre banques, il vous dira: «Nous savons que les personnes qui relèvent des offices d'approvisionnement et de gestion font une bonne commercialisation et qu'elles doivent faire des profits, à moins d'être un mauvais cultivateur, et c'est le risque que je prend»

Les fantaisies du marché constituent un autre facteur. J'estime que quelqu'un qui compte sur des stocks à venir peut se

[Text]

good corn crop this year, so he will keep corn prices down, or because there is going to be a strike in Poland he can drive the prices up. These are absolutely senseless and meaningless reasons. I believe the supply is for the people of our nation so that they can be assured that they have a supply on hand at times and at reasonable prices.

Senator Inman: Mr. Chairman, I come from Prince Edward Island, and we have a lot of tobacco growers there. Farmers have converted their farms into tobacco farms. I am wondering why most of them come from Ontario. As a matter of fact, I rented my own farm to someone from Ontario, so it gives them over 100 acres in tobacco.

Mr. Rayrowsky: The first reason that comes to mind is that Ontario production of tobacco was started by people who came from the southern states to show us how to grow tobacco. Secondly, I think it was due to the fact that we have set up a marketing system which has supply and management, and when the companies went out to promote tobacco into other areas, they were fearful of what this marketing board would be. Now they travel abroad with us to promote and to sell our tobacco.

Senator Inman: These men who are in this business make a lot of money. They claim they have excellent land for tobacco and actually by birth some of our tobacco growers are Portuguese and a lot of them are Dutch.

Mr. Rayrowsky: Senator, I would like to give you an example of true Canadian spirit in the tobacco industry. In the area that we come from, which is Tillsonburg, Delhi, Simcoe and Aylmer, our marketing board consists of 14 directors who are elected by producers. One producer is appointed by share growers and the board sanctions his appointment to serve as a director. If you went around the board, you would find that it is like the United Nations. We could start with the Poles, go to the Hungarians, Belgians, Dutch, true Canadians, English, all the way down. We have very many nationalities sitting on the board.

Senator Steuart: Even down to Ireland?

Mr. Rayrowsky: Yes, we have an Irishman, too.

Senator Inman: I have always been interested to know if Ontario was different. Some who moved from Ontario have tobacco farms and they have made a success of them.

Senator Anderson: Perhaps those from Ontario who could not get in moved to P.E.I. The one who come from Ontario perhaps couldn't get in under the—

Mr. Rayrowsky: The ones who sold their farms for a high price in Ontario and moved to cheaper homes in P.E.I. if there were a situation of dog eat dog, if Ontario producers started to produce tobacco, we could put the maritime right out of business. But that is not the situation; that is not what we are interested in.

[Traduction]

dire: «Bon, le Zimbabwe a une bonne récolte de maïs cette année, je vais donc maintenir mes prix bas», ou qui décidé parce qu'il va y avoir une grève en Pologne, de monter ses prix, se fonde sur un raisonnement complètement erroné. En effet, l'approvisionnement est destiné à notre propre population, de manière à ce qu'elle soit assurée de l'avoir en tout temps et à des prix raisonnables.

Le sénateur Inman: Monsieur le président, je viens de l'Île-du-Prince-Édouard et nous avons beaucoup de producteurs de tabac: les cultivateurs ont transformé leurs fermes, en culture à tabac et je me demande pourquoi la plupart d'entre eux viennent de l'Ontario. En fait, j'ai loué ma propre ferme à un Ontarien, ce qui lui donne plus de 100 acres de tabac.

M. Rayrowsky: Premièrement, parce que la production de tabac de l'Ontario avait été amorcée par des gens venant des États du Sud qui nous ont montré comment cultiver le tabac. Deuxièmement, parce que nous avons créé un système de commercialisation qui est doté d'un office d'approvisionnement et de gestion, et lorsque les sociétés ont décidé de promouvoir le tabac dans d'autres régions, elles ne savaient pas ce qu'allait être l'office de commercialisation. A l'heure actuelle, elles voyagent avec nous à l'étranger pour promouvoir et vendre notre tabac.

Le sénateur Inman: Les gens qui sont dans cette industrie font beaucoup d'argent. Ils disent avoir une excellente terre pour le tabac et en fait certains sont de naissance portugais et beaucoup, hollandais.

M. Rayrowsky: Sénateur, je voudrais vous citer un exemple de l'esprit véritablement canadien de l'industrie du tabac. Dans nos régions, c'est-à-dire Tillsonburg, Delhi, Simcoe et Aylmer, notre office de commercialisation comprend 14 directeurs élus par les producteurs: un producteur est nommé par les producteurs à la part et l'Office sanctionne sa nomination au titre de directeur. Si nous regardons autour de nous à l'Office, cela ressemble aux Nations unies: A commencer par les Polonais, les Hongrois, les Belges, les Hollandais pour en arriver aux Canadiens pur laine, aux Anglais etc. Plusieurs nationalités y sont représentées.

Le sénateur Steuart: Même à des Irlandais?

M. Rayrowsky: Oui, nous en avons un.

Le sénateur Inman: J'ai toujours voulu savoir si l'Ontario était différent! Certains ex-Ontariens ont des fermes à tabac et réussissent très bien.

Le sénateur Anderson: Les Ontariens qui n'ont pas réussi à se lancer sur place sont peut être allés à l'Île-du-Prince-Édouard. Celui qui venait de l'Ontario n'y est peut-être par parvenu aux termes de...

M. Rayrowsky: Ceux qui ont vendu leur ferme à un prix élevé en Ontario pour déménager dans une maison meilleur marché à l'Île-du-Prince-Édouard. S'il y avait une concurrence et finée si les cultivateurs ontariens commençaient à produire du tabac, ce serait la fin de l'industrie des Maritimes. Mais ce n'est pas le cas et ce n'est pas ce qui nous intéresse.

[Text]

Senator Nurgitz: Mr. Chairman, we have talked about exports. I am not sure whether you have given the percentage of product that is exported.

Mr. Raytrowsky: Our crop size for export increased from 75 million pounds to 102 million pounds. It varies from year to year.

Senator Nurgitz: Is it a substantial proportion of your crop?

Mr. Raytrowsky: Between 40 per cent and 45 per cent of our crop is exported abroad, which generates over \$1 billion in gross national product. There is a chart on the last page four brief.

Senator Nurgitz: There is the question of where it goes. Who are the buyers of Canadian tobacco?

Mr. Raytrowsky: The biggest buyer we have is Britain. Germany and the United States tie for second place. There is a changeover from year to year. We export to approximately 38 other countries throughout the world.

Senator Nurgitz: Earlier someone asked what happens when you get down to determining the reserve bid, as the crop drops? Does everyone at the Dutch auction know what the reserve is?

Mr. Raytrowsky: Oh yes.

Senator Nurgitz: You said that hitting that price or lower you have an agreement with the four major manufacturers of cigarettes to buy the crop—at whatever that low price is.

Mr. Raytrowsky: That's right.

Senator Nurgitz: How many major buyers are there? I am asking this in the context of Senator Steuart's question about the viability of marketing boards. I am wondering if we are not dealing with a lesser number of buyers. People sometimes make the argument that "I will be better on my own," if there is a market out there of one million buyers. But here we have four!

Mr. Raytrowsky: We have the four domestics which are interrelated. You have the Imperial Tobacco Company, which is a subsidiary of The British American Tobacco Company; there is Rothmans International, which goes by that name throughout the world; there is Benson and Hedges, which is a subsidiary of Philip Morris; and there is R.J.R. Macdonald, which is a subsidiary of Reynolds, from the United States. Those four, in the interwoven financial setup of the other two major ones in the world, control the whole of the tobacco trade in the world.

Senator Nurgitz: In terms of auctions, surely each one of those companies has buyers.

Mr. Raytrowsky: For instance, the Imperial group have their domestic purchasers and their export purchasers, which are separate. You have Simcoe Leaf, which is the universal group, which buys for Rothmans International—but they also buy for themselves. You have the Imperial group of Great

[Traduction]

Le sénateur Nurgitz: Monsieur le président, nous avons parlé d'exportations et je ne suis pas sûr que vous ayez donné le pourcentage des produits exportés.

M. Raytrowsky: Le volume de nos récoltes qu'est destiné à l'exportation est passé de 75 millions à 102 millions de livres. Cela varie d'année en année.

Le sénateur Nurgitz: L'exportation constitue-t-elle une part importante de votre récolte?

M. Raytrowsky: Entre 40 et 45 p. 100, ce qui rapporte plus de \$1 milliard au PNB. Il y a un graphique à la dernière page du mémoire.

Le sénateur Nurgitz: Tout dépend de savoir où cela va. Qui achète le tabac canadien?

M. Raytrowsky: Le plus gros acheteur, c'est le Royaume-Uni, ensuite ce sont l'Allemagne et les États-Unis, l'ordre varie d'année en année. Ensuite, nous exportons à environ 38 autres pays à travers le monde.

Le sénateur Nurgitz: Un peu plus tôt, quelqu'un voulait savoir ce qui se produit lorsqu'on en vient à déterminer les réserves, au cas où la récolte diminuerait? Est-ce que tout le monde, à l'enchère de style hollandais, sait ce qu'elle représente?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Nurgitz: Vous avez dit qu'en offrant ce prix ou une prix inférieur, vous receviez l'accord des 4 grands manufacturiers de cigarettes pour acheter la récolte—quel que soit ce bas prix.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Nurgitz: Combien y a-t-il de principaux acheteurs? Je pose cette question dans le contexte de celle du sénateur Steuart sur la viabilité des offices de commercialisation. En effet, je me demande si nous n'avons pas affaire à un moins grand nombre d'acheteurs, car les gens font parfois le raisonnement suivant: «je serais mieux à mon propre compte, s'il y a un marché de 1 million d'acheteurs. Mais il n'y en a que 4!»

M. Raytrowsky: Il y a 4 acheteurs nationaux qui sont interdépendants, à savoir: l'*Imperial Tobacco Company*, filiale de la *British American Tobacco Company*, la *Rothmans International*, qui porte le même nom dans le monde entier, ensuite la *Benson and Hedges*, filiale de la *Philip Morris* et enfin la *R.J.R. Macdonald*, filiale de la Reynolds des États-Unis. Ces 4 sociétés, en plus des 2 autres de réputation mondiale, monopolisent à elles seules le commerce du tabac dans le monde entier.

Le sénateur Nurgitz: Pour ce qui est des ventes aux enchères, chacune de ces sociétés a certainement ses acheteurs...

M. Raytrowsky: Par exemple, la Imperial a des acheteurs nationaux et étrangers distincts. Il y a ensuite la Simcoe Leaf, groupe universel, qui achète pour la *Rothmans International*, mais aussi pour elle-même. Il y a le groupe Imperial de Grande-Bretagne et d'Irlande, connu au Canada comme tabac

[Text]

Britain and Ireland, which is known as British Leaf in Canada. They buy for themselves. So all in all we have approximately seven people buying on our action floors in each exchange.

Senator Nurgitz: And that's all?

Mr. Raytrowsky: That's all.

Senator McGrand: Would you say it is multinational controlled?

Mr. Raytrowsky: I am not sure that I can say that. You can draw your own conclusions.

Senator McGrand: The same as with everything else.

Senator Anderson: It may be a silly question, but I am interested in this \$100 negotiated price. That is for dried leaf. How many cigarettes would you make from a pound of this—at the dried leaf price?

Mr. Raytrowsky: This is what we call green weight at fine level. It is brought down to a percentage of 10 per cent or 12 per cent, whichever weight the manufacturers want, to keep their tobacco from going bad on them. They redry it down to that 10 per cent or 12 per cent, and out of that 10 per cent or 12 per cent reduction that they bring in, it requires approximately one pound and three-quarters to produce 1,000 cigarettes.

Senator Anderson: One hundred dollars seems to be a pretty high price.

Mr. Leathong: That's for 100 pounds.

Mr. Raytrowsky: It is 100 cents.

Senator Anderson: I read it as being \$100. That's more than the price of gold a few days ago.

Mr. Raytrowsky: The producer receives approximately six cents out of a packet of 20s and the government receives 52 cents.

Senator Hastings: Where does the other 50 cents go?

Mr. Raytrowsky: The other 50 cents is split between the provincial government, the wholesalers and the manufacturers.

Senator Thompson: You mentioned that 45 per cent of your crop is exported—am I right?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Thompson: I notice in the early years of the board, you might get an executive who wanted to have a severe production limitation, and then another who would go for more marketing. Is your present board in favour of increased marketing?

Mr. Raytrowsky: The present marketing board has ventured into the area of increased export markets since 1968. We are into exporting and promoting our own product, and getting the buying fraternity to travel with us and show us how to promote our product. We are asking them to be good Canadian corporate citizens and get some of this product abroad, because they have the connections.

Senator Thompson: What would be the reason for wanting to restrict? Is that on the basis of their being afraid of the

[Traduction]

anglais. Il achète pour assurer ses propres besoins. En tout, il y a donc environ sept personnes achetant dans nos enchères, dans chaque marché.

Le sénateur Nurgitz: Est-ce tout?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur McGrand: Pouvez-vous dire qu'il y a contrôle par les multinationales?

M. Raytrowsky: Je ne suis pas sûr de pouvoir le dire moi-même. Mais vous pouvez tirer vos propres conclusions.

Le sénateur McGrand: Ce qui est vrai pour bien des choses.

Le sénateur Anderson: Ma question peut paraître stupide, mais je reviens à ce prix négocié de \$100. Il concerne la feuille sèche. Combien de cigarettes peut-on faire avec une livre de... au prix de la feuille séchée?

M. Raytrowsky: C'est ce que nous appelons le poids vert, au niveau raffiné. Il est diminué de 10 ou 12 p. 100 selon le poids que souhaitent les fabricants pour empêcher leur tabac de s'abîmer. Ils le font sécher à nouveau, le poids diminuant de 10 à 12 p. 100 et après cette réduction, il faut environ une livre trois-quarts pour produire 1 000 cigarettes.

Le sénateur Anderson: Cent dollars me semblent un prix très élevé.

M. Leathong: C'est pour 100 livres.

M. Raytrowsky: Il s'agit de 100 cents.

Le sénateur Anderson: J'ai lu cela comme étant \$100, ce qui dépasse le prix qu'avait atteint l'or il y a quelques jours.

M. Raytrowsky: Le producteur touche environ six cents par paquet de 20 cigarettes, et le gouvernement 52 cents.

Le sénateur Hastings: Qu'en est-il des autres 50 cents?

M. Raytrowsky: Il se répartissent entre le gouvernement provincial, les grossistes et les fabricants.

Le sénateur Thompson: Vous avez dit que 45 p. 100 de votre récolte était exportée. Est-ce bien cela?

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Thompson: D'après mes notes, il pouvait y avoir à l'Office un directeur souhaitant restreindre considérablement la production et un autre accentuer la commercialisation. Votre Office actuel est-il pour un accroissement de la commercialisation?

M. Raytrowsky: L'Office actuel de commercialisation favorise un élargissement des marchés d'exportation depuis 1968. Nous nous consacrons à l'exportation et à la promotion de notre produit, et nous poussons nos acheteurs à voyager afin de le faire connaître. Nous leurs demandons de se comporter en bons hommes d'affaires Canadiens et d'exporter une partie de ce produit, car ils ont les relations qu'il faut.

Le sénateur Thompson: Quelle raison justifierait une restriction? Est-ce par crainte que le marché s'effondre et qu'il y ait

[Text]

market folding or bringing in a flood of new people, and then finding that you have a diminishing market for all of you?

Mr. Rayrowsky: No. I think the situation lends itself for us to believe that the statements are factual, that by having a larger crop they have a better selection on the floor to choose from for their own requirements domestically, and also there is enough left over that can be exported.

Senator Thompson: You said you had 2,600 producers in Ontario. How many did you have when you first started?

Mr. Rayrowsky: Approximately 4,700.

Senator Thompson: So you are narrowing the opportunities for a number of people to get into this?

Mr. Rayrowsky: No. Producers by choice have dropped out of production. No one forced them out.

Senator Thompson: Over the past four or five years has the number of producers increased?

Mr. Rayrowsky: Within the last four or five years it has been fairly stable; but I guess shortly there will be a trend towards increasing the size of the units once again, once we get into mechanization, where one machine can handle larger acreages. What has happened is that most of the producers have got themselves into a position of operating the most efficient and viable unit possible.

Senator Steuart: Is that not the general trend in agriculture? Larger units?

Mr. Rayrowsky: Yes. Throughout the world.

Senator Thompson: I see you have 72 grades of tobacco. Do you see any connection between that and having a beef board, based on your experience?

Mr. Rayrowsky: As I indicated at the outset, I do not know whether what works for us in tobacco would work for you in beef or not. I think you should study it. I have not delved into the beef end of it to the extent that I am able to give you an intelligent answer. We in tobacco are strictly tobacco producers. I have two animals on my establishment, and they are both dogs. Those are the only animals we have.

Senator Thompson: But I asked you about your relationship with the Quebec and maritime boards. You say you do the tough negotiating for them. I realize you have far more producers; but assuming that they increased the number of their producers, what would be the relationship between you then? You do not see them as competitors at the moment, so you do not mind them being under your umbrella.

Mr. Rayrowsky: No. We see them as friendly competitors. After all, we are all selling to the same individuals. I think we recognize the fact that they have an approximate 10 million pound production in Quebec, and about 5 million pounds in the maritimes. That goes into domestic blends. So be it. Why not? There is room for everybody to exist.

[Traduction]

énormément de nouveaux venus, de sorte que vous vous retrouvez tous avec un marché restreint?

M. Rayrowsky: Non. Je pense que la situation nous permet de croire à une explication très simple, car avec une plus grande récolte, il y a, aux enchères, une meilleure sélection pour les besoins internes, et suffisamment de surplus pour être exporté.

Le sénateur Thompson: Vous avez dit qu'il y avait 2,600 producteurs en Ontario. Combien étaient-ils au début, quand vous avez commencé à vous organiser?

M. Rayrowsky: Environ 4,700.

Le sénateur Thompson: Vous limitez donc les possibilités de participation au marché?

M. Rayrowsky: Non. Des producteurs se sont retirés de leur propre gré, personne ne les a obligés à partir.

Le sénateur Thompson: Depuis quatre ou cinq ans, le nombre de producteurs a-t-il augmenté?

M. Rayrowsky: Il est resté assez stable, mais je pense que bientôt l'importance des unités aura tendance à s'accroître à nouveau, avec la mécanisation, lorsqu'une machine peut traiter de plus grandes superficies. Ce qui s'est passé, c'est que la plupart des producteurs ont réussi à rendre leurs exploitations le plus efficace et le plus rentable possible.

Le sénateur Steuart: N'est-ce pas la tendance générale en agriculture? Passer à des machines plus grosses?

M. Rayrowsky: Oui, dans le monde entier.

Le sénateur Thompson: Je vois qu'il y a 72 qualités de tabac. Y a-t-il selon vous un lien entre cela et le fait d'avoir un office du bœuf, selon votre expérience?

M. Rayrowsky: Comme je l'ai dit au début, je ne sais pas si ce qui s'applique à nous, dans le tabac s'appliquerait à vous pour le bœuf. Je pense que vous devriez étudier la question. Je n'ai pas approfondi la question du bœuf pour pouvoir vous donner une réponse intelligente. Nous sommes strictement des producteurs de tabac. J'ai deux animaux dans mon établissement, deux chiens, ce sont les seuls animaux que nous ayons.

Le sénateur Thompson: Mais je vous ai demandé de nous parler de vos relations avec les offices de commercialisation du Québec et des Maritimes. Vous dites que vous vous chargez pour eux de négociations très serrées. Je comprends que vous avez beaucoup plus de producteurs, mais en supposant qu'ils augmentent le nombre des leurs. Quelles seraient alors vos relations avec eux? Vous ne les considérez pas pour le moment comme des concurrents et vous ne voyez donc pas d'inconvénient à ce qu'ils relèvent de vous.

M. Rayrowsky: Non. Nous les considérons comme des concurrents amicaux. Nous reconnaissons, je crois, le fait que leur production est d'environ 10 millions de livres au Québec et de 5 millions dans les Maritimes. Ces quantités servent aux mélanges de consommation nationale. Pourquoi pas? Tout le monde peut se placer sur le marché.

[Text]

Senator Thompson: What do they see you as? Do they think that at times you have not negotiated tough enough?

Mr. Raytrowsky: I think it depends on the individual. Some will always say, at the end of the year, that we have not negotiated tough enough, because we set our prices in the spring; but I think, in all fairness, we respect the individuals in Quebec and the maritimes. In 1973, when we got frozen out, the Honourable Eugene Whelan, through the government, allowed a transport plane to be taken into the maritimes, and from those provinces and Quebec plants were transported into Ontario to put our crop in. So there are benefits.

Senator Thompson: Is there a difference in the industries in the maritimes, Quebec and Ontario? And what are the differences, if there are any?

Mr. Raytrowsky: I do not think there are any differences. I think the production methods are the same. We have the same experimental farms, and we follow the same procedures.

Senator Thompson: The same standards by government?

Mr. Raytrowsky: The same standards are applied right across. We have tolerances, and our residues in our tobacco will meet any standards in the world. In fact, our own standard is the highest. It is the toughest to meet, and we meet it.

Senator Thompson: Is there any advantage in having a Canadian marketing board rather than a provincial one?

Mr. Raytrowsky: This is an issue that has been debated by our board for a long time. At the present time we have a satisfactory working relationship with the producers, who are receiving a reasonable price, and so far everybody is happy. If we are unhappy we will certainly be looking in that area.

Senator Thompson: What do Quebec and the maritimes think about a national board?

Mr. Raytrowsky: I think the Quebec growers in the past have been reluctant to look at a national board.

Senator Thompson: I have a farm in the heartland of the Ontario tobacco growers at Kendal. I do not know if anybody has ever heard of it.

Mr. Raytrowsky: I certainly have.

Senator Thompson: It's very important. Thank you.

Senator Riel: I would like to ask a few brief questions that are, obviously, related to the situation in the province of Quebec. I understand that they have an organization that is similar to yours.

Mr. Raytrowsky: That is right.

Senator Riel: But the production is so small, compared to yours, that like the people in the maritimes they have to follow your leadership, in prices, at least.

Mr. Raytrowsky: That's correct.

[Traduction]

Le sénateur Thompson: Comment vous considèrent-ils? Pensent-ils que parfois vous n'avez pas négocié avec suffisamment de force?

M. Raytrowsky: Cela dépend des intéressés. Certains diront toujours à la fin de l'année que nous n'avons pas négocié avec suffisamment d'agressivité parce que nous fixons nos prix au printemps; mais en toute justice je pense que nous respectons les producteurs du Québec et des Maritimes. En 1973, lorsque le gel avait dévasté nos récoltes, l'honorable Eugene Whelan a autorisé un avion à se rendre dans les Maritimes, et dans ces provinces et au Québec, les plants ont été transportés en Ontario pour sauver nos récoltes. Il y a donc des avantages.

Le sénateur Thompson: Y a-t-il une différence entre les industries des Maritimes, du Québec et de l'Ontario?

M. Raytrowsky: Je ne le pense pas. Les méthodes de production sont les mêmes. Nous avons les mêmes fermes expérimentales et nous adoptons les mêmes procédés.

Le sénateur Thompson: Les mêmes normes gouvernementales?

M. Raytrowsky: Les mêmes sont appliquées partout. Nous avons des tolérances et les résidus de notre tabac répondent à toutes les normes du monde. En fait, les nôtres sont les plus sévères et nous y conformons.

Le sénateur Thompson: Y a-t-il un avantage à avoir un office fédéral de commercialisation plutôt qu'un office provincial?

M. Raytrowsky: Notre office se pose cette question depuis longtemps. Pour le moment, nous avons des relations de travail satisfaisantes avec les producteurs qui touchent un prix raisonnable, de sorte que jusqu'à présent tout le monde est content. Mais en cas de problème, nous envisagerons sûrement cette question.

Le sénateur Thompson: Que pensent le Québec et les Maritimes d'un office national?

M. Raytrowsky: Je pense que dans le passé les producteurs du Québec ont hésité devant un office national.

Le sénateur Thompson: J'ai une ferme au centre de la région ontarienne de production de tabac, à Kendal. Je ne sais pas si quelqu'un a jamais entendu parler.

M. Raytrowsky: Oui, bien sûr.

Le sénateur Thompson: C'est très important, je vous remercie.

Le sénateur Riel: Je voudrais poser quelques brèves questions qui sont naturellement en rapport avec la situation du Québec. Je crois savoir qu'il existe une organisation semblable à la vôtre.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Riel: Et la production est si faible comparée à la vôtre que comme les producteurs des Maritimes ils doivent suivre votre leadership, du moins en ce qui concerne les prix.

M. Raytrowsky: C'est exact.

[Text]

Senator Riel: In Quebec the producing area would be in the region of Joliette and L'Assomption, which is relatively small compared to your region, which is in Niagara, I understand.

Mr. Raytrowsky: That is right.

Senator Riel: And you have 2600 producers, I understand.

Mr. Raytrowsky: That is right.

Senator Riel: In Quebec it is relatively very small.

M. Raytrowsky: I think it is 175.

Senator Riel: You have indicated that these are quite a few different qualities in tobacco. Obviously you have a kind which is better than that we have in the area of the Laurentians known as Joliette. Perhaps it is not that you have a better quality, but are the qualities produced in Joliette about the same?

Mr. Raytrowsky: The quality produced in Joliette and L'Assomption is basically as good as ours in Ontario.

Senator Riel: Do they produce as many kinds as you produce?

Mr. Raytrowsky: Oh yes.

Senator Riel: Your sales are all made in Canada?

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Riel: You do not export at all?

Mr. Raytrowsky: We export, but our sales are all made in Canada. We, as a marketing board, do not buy and sell for export. We promote our product abroad, and we let the buying fraternity sell it overseas. We are like Chrysler, Ford and General Motors. We make the product, we advertise it, but we let the dealers do the selling.

Senator Riel: Do you mean that it is Imperial Tobacco, and all these people, who are reselling it, in fact?

M. Raytrowsky: Yes. They are the sales people. They know their business, and we know our business, which is to produce.

Senator Riel: What would be the value of the land per acre in that area, for a farm that is producing tobacco?

Mr. Raytrowsky: In our area? A farm with quota? A hundred acres of land with approximately 150 pounds of quota, all the equipment, all the buildings, where the individual takes his personal belongings and moves off, and the individual that buys it moves in and takes over the operation holus-bolus, would run in the region of \$650,000 to \$750,000.

Senator Riley: For how many acres?

Mr. Raytrowsky: One hundred. That is quota, land, buildings, equipment, the whole shooting match.

Senator Riel: Is it true that you have auctions for quotas?

[Traduction]

Le sénateur Riel: Au Québec, la production se situerait dans la région de Joliette et de L'Assomption, qui est relativement limitée par rapport à votre région, celle du Niagara, me semble-t-il.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Riel: Et je crois savoir que vous avez 2,600 producteurs.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Riel: Le nombre est très limité au Québec.

M. Raytrowsky: Il est de 175 je crois.

Le sénateur Riel: Vous avez dit qu'il existe des qualités de tabac très différentes. Naturellement, votre qualité est meilleure que celle que nous avons dans la région des Laurentides, je veux parler de Joliette. Ce n'est peut-être pas la qualité qui est meilleure, mais celles qui sont produites à Joliette sont-elles presque les mêmes?

M. Raytrowsky: La qualité produite à Joliette et à L'Assomption est essentiellement aussi bonne que la nôtre en Ontario.

Le sénateur Riel: Y produit-on autant de variétés que chez vous?

M. Raytrowsky: Oh, oui.

Le sénateur Riel: Toutes vos opérations se font au Canada.

M. Raytrowsky: Oui.

Le sénateur Riel: Vous n'exportez rien.

M. Raytrowsky: Nous exportons, mais toutes nos opérations ont lieu au Canada. En tant qu'office de commercialisation, nous n'achetons et ne vendons rien sur les marchés d'exportation. Nous faisons la publicité de nos produits à l'étranger et ce sont les acheteurs qui vendent notre tabac outre-mer. Nous sommes comme Chrysler, Ford et General Motors. Nous fabriquons le produit, nous en faisons la publicité mais par contre nous laissons la vente aux concessionnaires.

Le sénateur Riel: Voulez-vous dire par là que c'est Imperial Tobacco, ou les grandes compagnies qui revendent le tabac?

M. Raytrowsky: Oui. Ce sont des vendeurs. Ils savent ce qu'ils font et nous, nous connaissons notre métier qui est de cultiver le tabac.

Le sénateur Riel: Que vaudrait l'acre de terrain dans cette région, c'est-à-dire là où se trouvent les fermes où l'on cultive le tabac?

M. Raytrowsky: Dans notre région? Une ferme qui dispose d'un quota? Une centaine d'acres de terres avec approximativement 150 livres de quota, tout le matériel et les installations; disons que si un cultivateur emmène tout ce qui lui appartient et déménage et que l'acheteur reprend l'opération, *grosso modo* cela serait de l'ordre de \$650,000 à \$750,000.

Le sénateur Riley: Pour combien d'acres?

M. Raytrowsky: Cent. C'est pour le quota, les terres, les installations et du matériel, pour le tout.

Le sénateur Riel: Est-il vrai que vous teniez des enchères pour les quotas?

[Text]

Mr. Raytrowsky: We have no auctions for quotas, but growers can sell quotas between themselves freely.

Senator Riel: Quotas are allocated by authority. The quotas have been allocated, and they are frozen?

Mr. Raytrowsky: That is right. They are frozen.

The Chairman: Is the quota attached to the land?

Mr. Raytrowsky: No, not since 1974, when the provincial government wanted to assess the quotas, and we had to free them from the land. We originally intended, when we set the system up in 1956 and 1957, that the quota would remain in that area, on that farm, so that a farmer who bought the farm could farm it and have that quota. If he dropped out of business it would mean that that amount of quota would be spread over the rest. But the Ontario government overruled the board in 1963 and permitted that quota to be moved from one man's farm to the next. In other words, if I bought a farm, I could take that quota from that farm and bring it home to my own farm. That is where the change started, and we got ourselves into such a position that in 1974 we were going to get assessed on the quotas, so we freed them and made them a nothing.

Senator Anderson: Would there be some provision made with regard to taxes if you had bought that farm 20 years ago for \$100,000, sold it now for \$700,000, and made a profit of \$600,000? Would you have to pay capital gains taxes on that?

Mr. Raytrowsky: Oh, yes, definitely.

Senator Anderson: There is no special tax provision?

Mr. Raytrowsky: No.

Senator Anderson: Therefore, the \$600,000 would cause a greater expense in taxes.

Senator Hastings: You mentioned what I understood to be a negotiating committee that will meet next month to set the price of tobacco.

Mr. Raytrowsky: That is right.

Senator Hastings: Exactly how is the price for tobacco set and how is the quota determined as regards demand?

Mr. Raytrowsky: If I may start first of all in the area of negotiations, the whole 15-member board makes up the negotiating team. The buying fraternity will supply two members from each company to sit down and meet with us. An individual will sit in from the Farm Products Marketing Board to chair the meeting and make sure that everything is run according to Hoyle. The crop size, that is, the number of pounds making up the whole crop for the coming year, plus the average amount of money per pound, is negotiated. Last year tobacco was \$1.28 per pound. How is this figure arrived at? It is done in a very crude manner. We sit and haggle back and forth and at times call each other names, which I think is very inappropriate.

[Traduction]

M. Raytrowsky: Nous ne mettons pas les quotas aux enchères mais des cultivateurs peuvent vendre leur quota entre eux, librement.

Le sénateur Riel: Les quotas sont fixés par l'Office. Ils sont répartis, et ensuite gelés.

M. Raytrowsky: C'est exact, ils sont gelés.

Le président: Le quota est-il lié aux terres cultivées?

M. Raytrowsky: Non, pas depuis 1974 date à laquelle le gouvernement provincial a voulu procéder à l'évaluation des quotas, ce qui nous a forcé à les dissocier des terres cultivées. Au départ nous voulions, lorsque nous avons mis le système sur pied en 1956 et 1957, que les quotas restent fixes, attachés aux exploitations, de sorte que le cultivateur qui aurait acheté une ferme aurait pu exploiter cette ferme et profiter de son quota. Au cas où ce cultivateur décidait de cesser d'exploiter la ferme, le quota aurait été réparti entre le reste des cultivateurs. Mais le gouvernement ontarien en a décidé autrement, et en 1963 a autorisé que les quotas passent d'une ferme à l'autre. En d'autres termes, si j'achetais une ferme, je pouvais ajouter le quota de cette ferme au mien. C'est à partir de ce moment là que le changement a commencé, et nous nous sommes mis dans une situation telle qu'en 1974, notre activité était sur le point d'être évaluée en fonction des quotas, donc nous les avons libérés ce qui a réduit presque à rien leur valeur.

Le sénateur Anderson: Certaines dispositions fiscales auraient-elles existées si vous aviez acheté cette ferme il y a une vingtaine d'années pour 100,000 dollars, l'avez revendue ensuite \$700,000, en réalisant un profit de \$600,000? Après vous payé de l'impôt sur ces gains de capital?

M. Raytrowsky: Oui, certainement.

Le sénateur Anderson: Il n'existe aucune disposition fiscale spéciale—

M. Raytrowsky: Non.

Le sénateur Anderson: Donc, le \$600,000 de profit auraient coûté très chers en impôts.

Le sénateur Hastings: Vous avez dit qu'il existe, je crois être un Comité chargé des négociations qui va se réunir le mois prochain pour fixer le prix du tabac.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Hastings: Comment fixe-t-on le prix du tabac et comment est déterminé le quota en ce qui concerne la demande?

M. Raytrowsky: Permettez-moi de répondre premièrement à la question sur les négociations. Ce sont les quinze membres du Conseil d'administration qui forment l'équipe de négociation. Les compagnies de tabac délèguent deux membres de chaque compagnie qui participent à nos délibérations. Est aussi présent un représentant de l'Office de commercialisation des produits de ferme qui préside la réunion et qui veille à ce que tout se passe selon Hoyle. L'importance de la récolte, c'est-à-dire la quantité de tabac récoltée qui représente toute la récolte pour l'année à venir, plus le prix moyen par livre sont négociés. L'année dernière le prix de la livre de tabac étant de \$1.28. Comment arrive-t-on à ce chiffre? Ce n'est pas compli-

[Text]

ate in terms of the sophistication of this business. I think a cost study base should be used. However, the buying fraternity is not interested in looking at our costs and, in fact, have stated that they are not interested in our costs. At one time they were not interested in minimum and grade prices either, but we now have them. It is through sheer determination that these things will come about.

The next step is to consider the \$1.28 and break that figure down into what each grade should receive. We use a five-year historical record of the percentage of each grade that comes out of that crop. We call this a five-year mix. We work this figure into the formula to arrive at the price for each grade. We look at the relative value received on the auction floor and adjust grade accordingly, because certain grades are in demand and certain grades are not. Therefore, we make the shift. This is done between the buying fraternity and ourselves on an annual basis. What was your second question?

Senator Hastings: I would like you to carry on. You have set the price—

Mr. Raytrowsky: All right, we have set the price and we have set the poundage.

Senator Hastings: How do you determine the demand?

Mr. Raytrowsky: The demand is determined basically by using the number of pounds required for the domestic market plus the number required for the export market, which must be estimated abroad. For example, the U.K. gives us a relatively good idea of what amount they would be looking for. They would then send the figures in to their counterparts here in Canada, who put the two together and come up with the total number of pounds that they will guarantee to be taken off the market. We set a minimum price, not maximum. The maximum price should be generated on the auction floor.

The Chairman: The minimum price is based on cost and reasonable profit?

Mr. Raytrowsky: The minimum price is not based on cost, Mr. Chairman. I wish it were. The minimum price is arrived at through sheer negotiation, haggling back and forth. To take an example, consider 230 million pounds, which we would then equate to an overall figure of 384 million pounds of quota that is held by 2,600 producers. We come back to the average amount that each grower will grow, which works out to approximately 59 per cent of the total base.

Senator Hastings: Who estimates that? That is not the same committee?

Mr. Raytrowsky: No, this is a calculation which is done by the marketing board.

Senator Hastings: I see. It means that the board sets the quota?

[Traduction]

qué. Nous nous réunissons et nous en discutons avant et en nous insultant de temps en temps ce qui, à mon avis, n'est pas la meilleure méthode, compte tenu de la complexité de nos opérations. Je crois qu'il faudrait faire une étude basée sur les coûts. Toutefois, les acheteurs ne sont pas intéressés à prendre nos coûts en considération et, de fait, ils nous l'ont dit. Il fut un temps où les prix planches et les prix par catégorie ne les intéressaient pas non plus, mais cela a changé. C'est en faisant preuve d'opiniâtreté que nous parviendrons à imposer ces choses.

L'étape suivante consiste à prendre ce prix de \$1.28, de l'analyser et de calculer le prix pour chaque catégorie de tabac. Nous utilisons pour chaque catégorie de la récolte un pourcentage établi sur cinq ans. Nous appelons cela le dosage de cinq ans. Nous lui appliquons la formule et nous déterminons de cette façon le prix du tabac pour chaque catégorie. Nous étudions la valeur relative des ventes aux enchères, et au besoin, nous rajustons par catégorie, car certains sont très demandées alors que d'autres ne le sont pas. En conséquence, nous rajustons. Cette opération se fait entre les compagnies et nous-mêmes. Quelle était votre deuxième question?

Le sénateur Hastings: Je voudrais que vous poursuiviez. Vous avez fixé le prix—

M. Raytrowsky: Exact. Nous avons fixé le prix et également la quantité de tabac.

Le sénateur Hastings: Comment parvenez-vous à déterminer la demande?

M. Raytrowsky: Fondamentalement, la demande est calculée en ajoutant à la quantité de tabac destinée au marché national, la quantité de tabac exportée, laquelle doit être calculée à l'étranger. Par exemple, la Grande-Bretagne nous donne des indications relativement bonnes de ces besoins. Ensuite elles font parvenir les chiffres à ses acheteurs ici au Canada qui font les calculs nécessaires pour en arriver à la quantité totale qui partira certainement pour l'exportation. Nous fixons un prix minimum et non pas un prix maximum. Le prix maximum est fixé lors des ventes aux enchères.

Le président: Le prix minimum dépend des coûts et des profits acceptables?

M. Raytrowsky: Le prix minimum n'est pas fonction des coûts, sénateur Hays, j'aurais aimé qu'il le soit. Il est fixé par simples négociations entre acheteurs et vendeurs. Pour vous donner un exemple, prenons 230 millions de livres, ce qui correspond à un chiffre global de 384 millions de livres de quotas répartis entre 2,600 producteurs. Nous en revenons à la quantité moyenne que chaque cultivateur va produire, laquelle correspond approximativement à 59% du total de la production.

Le sénateur Hastings: Qui fait ce calcul? Ce n'est pas le même Comité?

M. Raytrowsky: Non, c'est l'Office de commercialisation.

Le sénateur Hastings: Je vois, c'est-à-dire que c'est l'Office qui fixe les quotas?

[Text]

Mr. Raytrowsky: We set the quota, yes, that is within our power. We have an overall base of 384 million pounds, which is broken down to a figure for each individual grower. If the method is traced all the way back to the early thirties and forties, you can see that the allocation was based on 45 per cent of a grower's available tobacco land.

Senator Hastings: So that quota now goes right back to the producer?

Mr. Raytrowsky: That is right.

Senator Hastings: And I understood you to say that the producer could sell it or take it with him?

Mr. Raytrowsky: Yes, he may sell the base or rent out the allocation for that year; it is a free system.

Senator Hastings: It is free?

Mr. Raytrowsky: It is a free system.

The Chairman: Do you receive any tariff protection?

Mr. Raytrowsky: Yes, we do. I think the tariff protection which came into effect back in the early thirties was at 30 cents. We understand that at this time it has dropped down to 20 cents, and that in another year or so it will drop further to 15 cents.

The Chairman: That is 20 cents per pound?

Mr. Raytrowsky: That is right. It is being reduced on a gradual basis.

The Chairman: It has been as high as 25 cents?

Mr. Raytrowsky: It was as high as 30 cents per pound when tobacco was selling for 25 cents per pound. At this time tobacco is selling for \$1.30 per pound and the tariff protection is going down to 15 or 20 cents per pound.

The Chairman: Are any countries such as old Rhodesia and the United States permitted to ship tobacco into Canada?

Mr. Raytrowsky: Yes, they are.

The Chairman: The same grades and the same quality as is grown here?

Mr. Raytrowsky: Yes.

The Chairman: That is your competition?

Mr. Raytrowsky: That is right.

The Chairman: Are the tobacco producers more efficient now than they once were? What is considered a good crop? What has the increase been in the last 25 years since you have had your marketing board? Have you become more efficient?

Mr. Raytrowsky: Yes, we have. We have our annual report here, and I think Mr. Leathong can show you that in 1957 we started producing 1,200 pounds to an acre. At this time we produce an average of approximately 12,400 pounds per acre.

[Traduction]

M. Raytrowsky: Nous fixons les quotas, car nous pouvons le faire. Vous voyez, nous avons en tout 384 millions de livres, qui sont répartis entre tous les cultivateurs. Si on remonte au début des années 30 et 40, on peut voir que la répartition des quotas était basée sur 45 p. 100 des terres disponibles pour la culture du tabac.

Le sénateur Hastings: Donc à l'heure actuelle le quota revient directement au producteur?

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Hastings: Et je crois avoir compris que vous avez dit que le producteur pouvait le vendre, ou l'ajouter au sien?

M. Raytrowsky: Oui il peut le vendre ou le louer pendant cette année; à sa convenance.

Le sénateur Hastings: Comme il veut?

M. Raytrowsky: Nous vivons dans un système de libre entreprise.

Le président: Jouissez-vous d'une protection tarifaire?

M. Raytrowsky: Oui. Je crois que les barrières tarifaires qui ont été imposées au début des années 30 étaient de 30 cents. Maintenant à mon avis, elles sont tombées à 20 cents et que plus ou moins dans un an elles ne seront plus que de 15 cents.

Le président: 20 cents par livre?

M. Raytrowsky: C'est exact. Elles diminuent graduellement.

Le président: Est-ce qu'elles ont atteint 25 cents?

M. Raytrowsky: Elles ont atteint 30 cents par livre, lorsque le tabac se vendait à 25 cents la livre. Aujourd'hui, le tabac se vend à \$1.30 la livre et les droits ne sont plus que de 15 ou de 20 cents la livre.

Le président: Y a-t-il d'autres pays comme l'ancienne Rhodesie et les États-Unis auxquels on autorise d'exporter du tabac au Canada?

M. Raytrowsky: Oui, on les y autorise.

Le président: La même catégorie de tabac et la même qualité que celui qui est cultivé ici?

M. Raytrowsky: Oui.

Le président: Ce sont vos concurrents.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le président: Les producteurs de tabac sont-ils plus efficaces aujourd'hui qu'ils ne l'étaient dans le passé? Qu'entend-on par une bonne récolte? Quelle a été l'augmentation dans les 25 dernières années, depuis la mise sur pied de l'Office de commercialisation? Êtes-vous plus efficaces?

M. Raytrowsky: Oui nous sommes plus efficaces qu'avant. Nous avons ici notre rapport annuel, je crois que M. Leathong peut vous montrer qu'en 1957 notre production initiale était de 1,200 livres par acre. Aujourd'hui elle est en moyenne d'environ 2,400 livres.

[Text]

Senator Thompson: How does that compare with the production of Virginia or that of some of your other competitors?

Mr. Raytrowsky: It compares very favourably. I would say that we are probably in the same ballpark as they are.

Senator Thompson: Despite the difference in climate?

Mr. Raytrowsky: That is right.

The Chairman: The production is based on cycles of heat and the quality of tobacco that is used for certain purposes. For example, you mentioned cigar wrappers. I suppose that cigar wrappers cannot be grown in Canada because there are not enough cycles of heat.

Mr. Raytrowsky: That type of tobacco can be grown here, senator, but the fact is that the demand for it does not exist in Canada. Therefore, the requirements are not there for us to produce it. Cigar wrapper tobacco, which is known, I think, as the Maryland tobacco, was grown in Canada years ago, but did not develop due to the fact that there was not enough return per acre for it to be profitable.

The Chairman: Ontario grows 95 per cent of all the tobacco grown in Canada. It is a unique situation, is it not? In Ontario there are ideal soil conditions, sufficient cycles of heat to produce certain qualities of tobacco which do very well here.

Mr. Raytrowsky: That is right.

The Chairman: Therefore, it is a better area than, for example, the maritimes. Does Quebec not grow very strong, coarse tobacco?

Mr. Raytrowsky: The tobacco which is grown in Quebec, senator, the Virginia tobacco, is of good quality.

Senator Riel: Would they produce about the same number of pounds per acre that you produce?

Mr. Raytrowsky: Some producers can achieve it the odd year, but most of the time, no.

Senator Riel: The season must be much shorter there than your season.

Mr. Raytrowsky: Yes.

Senator Riel: How many months would it be?

Mr. Raytrowsky: It is not a matter of months; it is a matter of days. We have approximately 135 to 140 frost-free days. That is what counts, and that is sufficient to produce a crop. But it is the heat units that will count from there on.

Senator Riel: Do you have to start in hothouses then?

Mr. Raytrowsky: Yes, we start our crops in hothouses. In fact, we will be sowing the seed April 1, and some of it will be sown in March.

Senator Riel: They must keep their crops in hothouses longer than you do.

[Traduction]

Le sénateur Thompson: Par comparaison avec la production de la Virginie ou de certains de vos concurrents, où vous situez-vous?

M. Raytrowsky: Notre production est bonne. Je dirais que nous sommes probablement au même niveau qu'eux.

Le sénateur Thompson: Même avec la différence de climat?

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le président: La production dépend des cycles de chaleur et sur la qualité du tabac utilisé dans la fabrication de certains produits; par exemple vous avez parlé des feuilles pour enrrouler les cigares. Ces feuilles à mon sens ne peuvent être cultivées au Canada, parce qu'il n'y a pas suffisamment de cycles de chaleur.

M. Raytrowsky: Non, on peut cultiver ce type de tabac ici, Sénateur, mais le fait est qu'il n'y a pas de demande pour ce type de culture au Canada. En conséquence, nous ne sommes pas obligés de nous livrer à ce type de culture. La culture de feuilles de tabac pour l'enroulage de cigares, que l'on connaît je crois sous le vocable de tabac du Maryland, existait il y a de cela longtemps au Canada, mais elle ne s'est pas développée car le rendement par acre n'était pas suffisant.

Le président: L'Ontario produit 95 p. 100 de tout le tabac cultivé au Canada. C'est remarquable, n'est-ce pas? En Ontario on trouve des conditions de sol idéales, des cycles de chaleur suffisants pour cultiver certaines qualités de tabac, qui donnent fort bien ici.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le président: Donc, cette région est plus propice par exemple que les Maritimes. Au Québec ne cultive-t-on pas un tabac fort et peu raffiné?

M. Raytrowsky: Le tabac que l'on trouve au Québec, Sénateur, le tabac de Virginie est de bonne qualité.

Le sénateur Riel: Y produit-on la même quantité de tabac par acre de terrain que chez vous?

M. Raytrowsky: Certains producteurs y réussissent une année, une autre pas mais la plupart du temps, non.

Le sénateur Riel: La saison doit être beaucoup plus courte là-bas qu'elle ne l'est ici.

M. Raytrowsky: C'est exact.

Le sénateur Riel: Sur combien de mois s'étend-elle?

M. Raytrowsky: Ce n'est pas une question de mois, mais plutôt de jours. Nous avons environ de 135 à 140 jours sans gel. C'est ce qui compte. Et c'est suffisant pour notre récolte. Mais ce sont les jours de chaleur qui vont compter à partir de maintenant.

Le sénateur Riel: Devez-vous alors semer d'abord le babac dans des serres?

M. Raytrowsky: Oui, c'est ce que nous faisons. En fait, nous allons commencer les semences le 1^{er} avril et certains le feront en mars.

Le sénateur Riel: Les semences doivent être conservées dans les serres plus longtemps que chez vous.

[Text]

Mr. Raytrowsky: No, not necessarily.

Senator Riel: Well, if it is cold enough, that could be the case.

Mr. Raytrowsky: The greenhouses generate sufficient heat to keep the plants going.

Senator Riel: A while ago you mentioned the economic situation of the man who wanted to sell a farm of 100 acres including all of the equipment. What is the average acreage of farms belonging to owner-producers in your organization?

Mr. Raytrowsky: I think the average is approximately 32 acres of actual growing tobacco. To give you an example, senator, in my area last week a plain, ordinary 100-acre farm that grows corn sold for \$400,000.

The Chairman: That's only the price of a house in Vancouver.

Senator Anderson: Does that have to be retained as farming land or can the new owner divide it and sell the lots to build houses?

Mr. Raytrowsky: Because of the restrictions the Ontario government has put on, senator, I don't think he can sell lots on that property.

Senator Riley: Mr. Raytrowsky, having regard to the nature of the soil in your area compared to the western farmland, would you, in cases of crop failure, be able to convert to other viable crops? If so, what other viable crops could you produce in the Simcoe area next year, for example?

Mr. Raytrowsky: Well, Senator Riley, in the first place we try to protect ourselves with insurance. Thanks to both levels of government, federal and provincial, we do have crop insurance. On top of that we also have our private insurance plans. If you mean were we to go out of business, if that is the question you are asking—

Senator Riley: I am asking what viable crops could be grown.

Mr. Raytrowsky: Vegetables could be grown quite successfully. Asparagus is very successful in our area. Hops can also be grown. Grapes can be grown quite successfully. There are numerous crops that can be generated in that area, including peaches and apples. In fact, our area is great for apple growing. Norfolk County is noted for apples as well as for tobacco.

Senator Riley: If you had crop failures two years in a row, how long would it take you to produce a crop of peaches or apples?

Mr. Raytrowsky: Well, I think if we had a crop failure two years in succession, we would have many growers out on the road. At least they would be out on the road, if they were not covered by insurance of some kind.

The Chairman: But that does not happen very often, does it?

Mr. Raytrowsky: No.

[Traduction]

M. Raytrowsky: Non, pas nécessairement.

Le sénateur Riel: Mais s'il fait assez froid, il se pourrait très bien qu'on doive le faire.

M. Raytrowsky: Les serres produisent suffisamment de chaleur pour protéger les semences.

Le sénateur Riel: Il y a quelque temps, vous avez parlé de la situation économique d'une personne qui a vendu une ferme de 100 acres, tout l'équipement compris. Quelle est la surface moyenne cultivable des fermes qui appartiennent aux producteurs-propriétaires de votre organisme?

M. Raytrowsky: Je crois que la moyenne est d'environ 42 acres de culture véritable du tabac. Pour vous donner un exemple, monsieur le sénateur, dans ma région la semaine dernière, un producteur de maïs qui possédait une ferme ordinaire de 100 acres l'a vendue au prix de \$400,000.

Le président: Ce n'est que le prix d'une maison à Vancouver.

Le sénateur Anderson: Cette terre doit-elle être conservée à des fins agricoles ou si le nouveau propriétaire peut la diviser et vendre des lotissements pour la construction domiciliaire?

M. Raytrowsky: En raison des restrictions imposées par le gouvernement de l'Ontario, sénateur, je ne pense pas qu'il puisse diviser sa propriété.

Le sénateur Riley: Monsieur Raytrowsky, en ce qui concerne la nature du sol dans votre région comparativement aux fermes de l'Ouest, une année de mauvaise récolte, pourriez-vous affecter votre terre à d'autres récoltes rentables? Dans l'affirmative, quelle seraient-elles dans la région de Simcoe l'an prochain, par exemple?

M. Raytrowsky: Eh bien, sénateur Riley, d'abord nous tentons de nous protéger en souscrivant une assurance. Les deux niveaux de gouvernement, fédéral et provincial, nous offrent une assurance-récolte. En plus, nous souscrivons nos propres régimes d'assurance privée. En supposant que nous devons quitter les affaires, c'est la question que vous posiez...

Le sénateur Riley: Je me demande quelle culture rentable pourrait être pratiquée.

M. Raytrowsky: Nous pourrions cultiver des légumes sans problème. Les asperges poussent bien dans notre région, de même que le houblon, les raisins. Il y a plusieurs cultures qui peuvent être faites dans cette région, y compris les pêches et les pommes. En fait, notre région est réputée pour la culture des pommes. Le comté de Norfolk lui, est bien connue pour les pommes et le tabac.

Le sénateur Riley: Si vous aviez de mauvaises récoltes deux années de suite, combien de temps devriez-vous mettre pour produire des pêches ou des pommes?

M. Raytrowsky: Eh bien, je pense que si nous avions deux mauvaises récoltes de suite, plusieurs producteurs seraient dans la rue. A tout le moins, c'est ce qui leur arriverait, s'ils n'avaient pas souscrit une assurance quelconque.

Le président: Mais cela n'arrive pas très souvent? N'est-ce pas?

M. Raytrowsky: Non.

[Text]

Senator Riley: But it is possible for it to happen.

Mr. Rayrowsky: All things are possible.

Senator Riley: So you would not have the capability of switching crops as they do in the west, for instance, switching from wheat or rapeseed in one year to a cereal crop the next year.

Mr. Rayrowsky: No.

Senator Riley: Many of you would simply be out on the road?

Mr. Rayrowsky: Yes.

Senator Anderson: It would certainly take a while to grow apples to the point where you could sell them.

Senator Thompson: Considering the costs of labour and equipment, Mr. Rayrowsky, are sons taking over their fathers' farms?

Mr. Rayrowsky: Yes and no. Many of the sons of producers in our area are fairly well educated and they don't want to have anything to do with farming. In fact, I think that is generally true throughout the whole of Canada. Industry seems to be much more attractive to labour now than it was in the past. Just to give you an example, I remember that in the mid-1940s and 1950s my dad's primary help came from Ford, Chrysler and the steel plants and so on. The workers there would take their holidays and come out and harvest the tobacco. They would simply phone into the factory and say they were not going back for another week or two because they would like to finish up the work or there was sickness in the family, or whatever. That was because we were really competitive with industry at that time. Now we rely solely on student help—

Senator Thompson: And people from the West Indies.

Mr. Rayrowsky: ... transmit help, approximately 1,000 people who could be designated as offshore labour, which is peanuts when approximately 40,000 to 45,000 people are required to harvest a crop.

Senator Riley: I imagine that practically all the buyers are from the "big four". do brokers ever intervene to purchase a crop?

Mr. Rayrowsky: Yes. We have what are called "dealers". There is a company known as Delta, which is 100 per cent Canadian-owned.

Senator Riley: Say these brokers came in under the "Dutch Clock system" and cornered the market, what would happen?

Mr. Rayrowsky: I wish they would, but that will never happen because these dealers do not have enough money. The total annual price of the crop is in the vicinity of \$275 million to \$300 million. It would take a great deal of money to corner the market.

Senator Riley: What are the chemical ingredients of the stock?

[Traduction]

Le sénateur Riley: Mais c'est possible.

M. Rayrowsky: Tout est possible.

Le sénateur Riley: Donc, vous ne pourriez pas produire autre chose comme on le fait dans l'Ouest, par exemple passer de la culture du blé ou de la graine de colza une année aux céréales l'année suivante?

M. Rayrowsky: Non, nous ne pouvons pas.

Le sénateur Riley: Nombre d'entre vous seraient tout simplement acculés à la faillite.

M. Rayrowsky: C'est exact.

Le sénateur Anderson: Cela prendrait un certain temps avant de produire des pommes à des fins commerciales.

Le sénateur Thompson: Compte tenu des coûts de la main-d'œuvre et du matériel, monsieur Rayrowsky, est-ce que les fermes sont transmises de génération en génération?

M. Rayrowsky: Oui et non. Nombre des fils de producteurs dans notre région sont assez instruits et ne veulent rien entendre de l'agriculture. En fait, je pense qu'il en va généralement de même dans tout le Canada. L'industrie semble beaucoup plus attirer la main-d'œuvre aujourd'hui que par le passé. Seulement pour vous donner un exemple, je me souviens qu'au milieu des années 40 et 50, la principale source d'aide de mon père venait des ouvriers des sociétés Ford, Chrysler et des aciéries. Ces ouvriers prenaient leurs vacances et venaient récolter le tabac. Tout simplement, ils téléphonaient à l'usine pour dire qu'ils ne retourneraient pas travailler une semaine ou deux parce qu'ils voulaient terminer le travail qu'ils avaient entrepris, qu'il y avait de la maladie dans la famille ou pour toute autre raison. Tout cela, parce que nous offrions en réalité une vive concurrence à l'industrie à cette époque. Aujourd'hui, nous comptons essentiellement sur l'aide des étudiants ...

Le sénateur Thompson: Et les habitants des Antilles.

M. Rayrowsky: ... une aide transitoire, environ 1 000 personnes qui pourraient être désignées sous le titre de «main-d'œuvre étrangère» ce qui n'est rien à côté des 40 000 à 50 000 personnes nécessaires pour récolter le tabac.

Le sénateur Riley: Je suppose que presque tous les acheteurs représentent les «quatre grandes sociétés». Des courtiers interviennent-ils pour acheter la récolte?

M. Rayrowsky: Oui, nous avons ce que nous appelons des courtiers. Il existe une société connue sous le nom de Delta qui est une société canadienne à part entière.

Le sénateur Riley: A supposer que ces courtiers adoptent la méthode du «Dutch Clock system» et accaparent le marché, qu'est-ce qui se produirait?

M. Rayrowsky: J'aimerais bien qu'ils le fassent, mais cela n'arrivera jamais parce qu'ils n'ont pas assez d'argent. Le prix annuel de la récolte tourne aux environs de \$275 millions à \$300 millions. Cela prendrait beaucoup d'argent pour accaparer le marché.

Le sénateur Riley: Quels sont les ingrédients chimiques que contiennent les tiges?

[Text]

Mr. Raytrowsky: That is a very difficult question. I am an agronomist. I know that it is very high in nitrogen, but I do not know the other chemicals.

Senator Riley: What do the manufacturers do with the stocks? Are they cut up for cigarettes?

Mr. Raytrowsky: The stocks are not sold. They are cut up and put back into the ground as fertilizer. The stem of the leaf, however, is ground up and used in cigarettes. Approximately 12 years ago stems were not used. Where it once required 2.25 pounds to produce 1,000 cigarettes, with new techniques in puffing, ventilation and different filters, it now requires 1.75 pounds to produce 1,000 cigarettes.

Senator Hastings: What is the Delhi Engineering Research group? Does it do research on sales or on production?

Mr. Raytrowsky: It is a research group.

Senator Hastings: Of what?

Mr. Raytrowsky: Research in such areas as air conservation, curing, production methods and so on. Basically, it was set up to give advice on conserving energy.

Senator Hastings: What is the yearly budget of the committee?

Mr. Raytrowsky: Approximately \$140,000, which is supplied by the industry. The rebate program in front of you is supplied by the industry. We do not ask the government for funds for that area. Since we became organized, we have had an understanding with the trade and we have gotten off the backs of government and are running our own show.

The Chairman: I promised everybody that we would finish by 6 o'clock. If there are no other questions, I would like to thank the witnesses for coming here today.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Raytrowsky: C'est là une question très difficile. Je ne suis qu'un agronome. Je sais que les tiges contiennent un taux élevé d'azote, mais je ne connais pas les autres éléments chimiques qui entrent en ligne de compte.

Le sénateur Riley: Que font les fabricants avec les tiges? Les coupe-t-on pour en fabriquer des cigarettes?

M. Raytrowsky: Les tiges ne sont pas vendues. Elles sont coupées et remises en terre pour servir d'engrais. Toutefois, la queue de la feuille est hachée et utilisée pour la fabrication des cigarettes. Il y a environ 12 ans, elles n'étaient pas utilisées. Alors qu'auparavant on devait mettre 2,25 livres pour produire 1 000 cigarettes, grâce aux nouvelles techniques de soufflage, de ventilation et d'utilisation de filtres différents, nous n'avons besoin que de 1,75 livre pour produire la même quantité de cigarettes.

Le sénateur Hastings: Que fait le Groupe de recherche de Delhi sur l'ingénierie? Fait-il des recherches sur les ventes ou sur la production?

M. Raytrowsky: Il s'agit d'un groupe de recherche.

Le sénateur Hastings: Sur quoi?

M. Raytrowsky: Il étudie des domaines comme la conservation de l'air, le séchage, les méthodes de production et ainsi de suite. Au départ, le Groupe a été créé pour conseiller en matière de conservation de l'énergie.

Le sénateur Hastings: Quel est le budget annuel du Comité?

M. Raytrowsky: Environ \$140 000 qui sont fournis par l'industrie. Le programme de ristourne que vous avez devant vous est financé par l'industrie. Nous ne demandons pas au gouvernement de nous accorder des crédits. Depuis que nous nous sommes constitué en organisme, nous avons compris les rouages de l'industrie et nous ne demandons plus rien au gouvernement, nous volons de nos propres ailes.

Le président: J'ai promis à tout le monde que nous interromprions nos délibérations à 18 heures. S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier les témoins d'être venus ici aujourd'hui.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board: *De l'Ontario Flue-cured Tobacco Growers' Marketing Board:*

Mr. Ted Raytrowsky, Chairman;
Mr. J. A. Leathong, Secretary;
Mr. Alvin Lindsay, Director.

M. Ted Raytrowsky, président;
M. J. A. Leathong, secrétaire;
M. Alvin Lindsay, directeur.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Tuesday, April 7, 1981

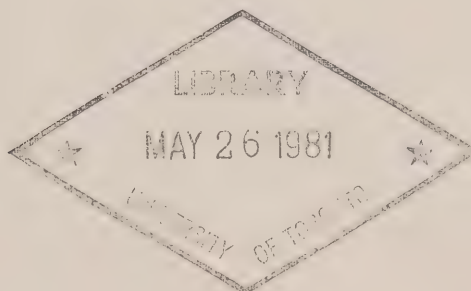
Le mardi 7 avril 1981

Issue No. 7

Fascicule n° 7

Sixth proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

Sixième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Anderson	*Perrault
Bielish	Riel
*Flynn	Riley
Fournier	Roblin
Hastings	Sherwood
Hays	Sparrow
Inman	Steuart
McGrand	Thompson
Molgat	Williams
Nurgitz	Yuzyk—(18)

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 7, 1981
(12)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10:10 a.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Bielish, Inman, McGrand, Riley, Thompson (6).

In attendance: Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee and Mr. S. B. Williams, consultant to the Committee.

*Witnesses:**From the Department of Communications:*

John C. Smirle, Director, Applications Development, Telidon Program.

From Infomart:

James Campbell, Branch Manager, Ottawa, Ontario;
Bruno Leps, Project Manager, Grassroots, Winnipeg, Manitoba.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated May 28, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman introduced Mr. Smirle and invited an opening statement which was followed by a demonstration of the Telidon information retrieval and communications system. The witnesses then answered questions put to them by the members of the Committee.

The Chairman asked for and received the consent of Senators to allow members from the House of Commons who were present to question the witnesses. The following members took part in the proceedings: Messrs. Althouse and Murta.

At 11:55 a.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

AFTERNOON SITTING
(13)

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:05 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Inman, McGrand, Riley, Thompson and Yuzyk (6).

In attendance: Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee and Mr. S. B. Williams, consultant to the Committee.

*Witnesses:**From Ontario Beef Exchange Limited:*

Ron Wolfe, President;
Ginty Jocius, General Manager.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 7 AVRIL 1981
(12)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, C.P. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Bielish, Inman, McGrand, Riley et Thompson. (6)

Aussi présents: M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche du Comité, et M. S. B. Williams, conseiller du Comité.

*Témoins:**Du ministère des Communications:*

John C. Smirle, directeur, Développement des demandes, programme Telidon.

De Infomart:

James Campbell, directeur de division, Ottawa (Ontario);
Bruno Leps, directeur de projet, Grassroots, Winnipeg (Manitoba).

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier tout aspect de l'élevage du bétail au Canada et faire rapport à ce sujet.

Le président présente M. Smirle et l'invite à faire une déclaration préliminaire qui est suivie d'une démonstration du système Telidon de communications et de repérage de l'information. Les témoins répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

Le président demande et reçoit le consentement des sénateurs visant à permettre aux membres de la Chambre des communes qui sont présents de questionner les témoins. Les membres suivants prennent part aux délibérations: MM. Althouse et Murta.

A 11 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI
(13)

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 05 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, C.P. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Inman, McGrand, Riley, Thompson et Yuzyk. (6)

Aussi présents: M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche du Comité, et M. S. B. Williams, conseiller du Comité.

*Témoins:**De Ontario Beef Exchange Limited:*

Ron Wolfe, président;
Ginty Jocius, directeur général.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated May 28, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian Livestock industry.

The Chairman invited Mr. Jocius to make an opening statement, following which, short video-films demonstrating the operation of OBEX were shown. Messrs. Wolfe and Jocius then answered questions put to them by members of the Committee.

At 3:30 p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier tout aspect de l'élevage du bétail au Canada et faire rapport à ce sujet.

Le président invite M. Jocius à faire une déclaration préliminaire après quoi de brèves présentations audio-visuelles sont faites pour montrer comment fonctionne le OBEX. MM. Wolfe et Jocius répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

A 15 h 30, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Ottawa, Tuesday, April 7, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 10 a.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Honourable senators, we have a very interesting program this morning. Although it is new to me, I do realize that this technology is a Canadian effort. While we are not using it in Canada, it does have some world buyers, it is being used in other countries. It seems to me that it might work in well with the study that the Standing Senate Committee on Agriculture is conducting.

I am going to ask Mr. Smirle, whom we are delighted to have with us, if he would introduce the people he has with him. I understand the program is under the auspices of the Communications minister, Mr. Francis Fox. We have with us also our consultant, the former deputy minister of agriculture, and Miss S. Rutherford, our assistant director of research.

Mr. John Smirle, Director, Application Development, Information Technology Branch, Department of Communications: Mr. Chairman, honourable senators, I would like first to give you about a five minute history of the Telidon program, and how we have arrived at the point we are at now, a short summary of the status of the program in terms of acceptance internationally, and then an electronic slide presentation, describing what the Telidon system itself is.

Telidon started in the DOC laboratories in the early 1970s, and was the result of some pure research work being done on graphic communications, and also of some work being done on the space program and some military programs. At that time the Department of Communications was concentrating on developing a method of visual communications over what we call "narrow band width medium," that is, telephone lines, which are quite limited in the amount of information they can handle with present technology.

The idea was to find something more modest in approach, in some ways, than live moving pictures, but considerably more ambitious than simple facsimile or simple text transmission over our most commonly available telecommunications medium, namely, the telephone line.

That is how the project started. It was going along more or less as a theoretical exercise for about five years. It was being concentrated on computer graphics, computerized design, and computerized learning in the education field.

Then, about the mid-70s the United Kingdom broadcasting authority, and later the United Kingdom post office, announced a mass communications system which was in some ways similar to Telidon. It was more rudimentary in its

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mardi 7 avril 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent du Sénat de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 10 heures pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada.

Le sénateur Harry Hays (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons des choses intéressantes à entendre ce matin. Bien qu'il s'agisse de nouvelles techniques auxquelles je n'entends rien, je me rends compte que ces techniques représentent un effort de la part du Canada. Bien qu'on ne s'en serve pas chez nous, on les utilise dans d'autres pays qui nous les achètent. Il me semble que ce sujet cadre bien avec l'étude que poursuit le Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

Je vais maintenant demander à M. Smirle, que nous accueillons avec plaisir, d'avoir l'obligeance de nous présenter les personnes qui l'accompagnent. Je crois que ce programme est placé sous les auspices du ministre des Communications, M. Francis Fox. Nous avons ici notre expert, l'ancien sous-ministre de l'Agriculture, et M^{lle} S. Rutherford, notre directeur adjoint de recherche.

M. John Smirle, directeur, Service de l'application de la technologie de l'information, ministère des Communications: Monsieur le président, honorables sénateurs, tout d'abord je voudrais vous décrire brièvement l'histoire du programme Telidon pour vous donner une idée de notre cheminement; puis je vous donnerai un bref résumé du programme en vous parlant de son succès à l'étranger, après quoi je vous présenterai un diaporama électronique qui décrit le fonctionnement de ce système.

Telidon a vu le jour dans les laboratoires du ministère des Communications au début des années 70, et il est le fruit de recherches théoriques sur les communications graphiques ainsi que de certains travaux dans les domaines spatial et militaire. A l'époque, le ministère des Communications consacrait ses efforts à mettre au point une méthode de communication visuelle fondée sur ce que maintenant nous appelons «a narrow band width medium» c'est-à-dire sur les lignes téléphoniques qui, comme on le sait, sont très limitées quant à la quantité d'informations qu'elles peuvent acheminer au moyen des techniques actuelles.

L'idée consistait à trouver une méthode moins ambitieuse que les images animées, mais beaucoup plus perfectionnée que le simple facsimilé ou la simple transmission de texte par le biais de la plupart des moyens de télécommunication existants, à savoir les lignes téléphoniques.

Tel a été le point de départ du projet. Pendant presque cinq ans, il s'est agi d'une recherche théorique portant surtout sur les graphiques informatiques, la conception assistée par ordinateur et l'apprentissage par ordinateur dans le domaine de l'éducation.

Ensuite, vers le milieu des années 70, les responsables britanniques de la radiodiffusion, et plus tard le GPO, ont révélé l'existence d'un système de communication de masse qui, à bien des égards, ressemblait au système Telidon. Il était

[Text]

design—considerably so—but they had a broad view of the market potential of the system for communicating not only between person and person, as ours had been—in fact, person to person live communications is the more advanced view of it—but communications between many people and a repository of communication, in this case a computer bank. So the United Kingdom introduced a new concept, which was using some of these text technologies to communicate between an individual in his home and a data bank; in other words, to extend the concept of data processing and retrieval as it has been used in business for a couple of decades now, into home use, and as a marketing concept that is a very attractive one, because it means such things as home banking and home shopping becoming possible for such people as the aged, the handicapped, and people living in remote areas.

For a long time we looked at the United Kingdom example, and felt we should be doing something in that area. The whole thing came to a head in 1978, when Mr. Ostry was given a briefing. He was then deputy minister of communications. He was given a briefing on the United Kingdom system, and we used the technology we had in the laboratory to make the presentation. It became apparent that the technology we had in developmental form at that stage was a considerable distance ahead of what the United Kingdom were using. A decision was therefore made to try to apply that basic piece of research to the broad market that the United Kingdom had identified, and that others in Europe were already addressing.

A decision was therefore taken to try to develop a videotext system. That is what we are talking about: a system of mass communication from the home to large data banks and mass communication from business to large data banks, where everyone has access more or less on an equal basis. This is unlike the business systems today, which are very specialized. They are, for example, on a legal data basis and a commercial data basis, and each one has its own standards and methods of connecting, and its own approach to the market. Terminals purchased to address one data base usually cannot address others, so there are many obstructions between different applications having access to the same data. That is what the videotext concept really means. It is a broad standardization of information retrieval which is intended to bring the cost of accessing information down into the range where the average individual can afford it.

The decision was therefore taken to go ahead with a government program to try to develop the Canadian technology to provide a superior kind of videotext public access information system, and the name Telidon was adopted in 1978. We proposed international standards to the United Nations standards authorities in the fall of 1978, and had Telidon included in the study program of those organizations. Last fall, in fact, in November, a world standard was adopted officially, and ratified by 167 member countries, which is essentially a description of Telidon. It is one of the three competing world standards for videotext systems, the others being based on the British system and the French system.

[Traduction]

plus rudimentaire dans sa conception—en fait, beaucoup plus—mais les Britanniques avaient une bonne idée des perspectives de marché qui s'offraient pour leur système dans le secteur des communications non seulement de personne à personne, comme le nôtre—en fait la communication en direct de personne à personne est le stade le plus avancé du système—mais de communications interactives de masse ainsi que du stockage de données, dans ce cas d'une banque de données. Donc le Royaume-Uni présentait ce nouveau système qui utilisait certaines techniques informatiques relatives au traitement de textes pour établir un interface entre une personne chez elle et une banque de données, en d'autres termes, pour mettre le traitement des données et leur récupération, comme on le fait depuis plusieurs décennies dans le milieu des affaires, à la disposition du public. Du point de vue commercialisation, le système était très intéressant parce qu'il laissait entrevoir des perspectives comme les opérations bancaires ou les achats à domicile pour les personnes âgées et les handicapés ou pour les résidents de régions éloignées.

Nous avons étudié le système britannique pendant longtemps, et après un certain temps, nous avons jugé bon de faire quelque chose dans ce domaine. Toute l'affaire a pris un tour critique en 1978 après qu'on eut mis au courant M. Ostry, alors sous-ministre des Communications. On lui expliqua le système britannique en utilisant les moyens techniques qui existaient dans nos laboratoires. Il devint manifeste que ces techniques en cours d'élaboration étaient beaucoup plus perfectionnées que celles utilisées au Royaume-Uni. La décision fut donc prise de sonder le marché prospectif de la Grande-Bretagne auquel d'autres pays d'Europe s'intéressaient déjà.

La décision fut donc prise de mettre au point un système videotex. C'est de cela que nous parlons: un système de communication de masse à usage individuel permettant aux individus tout comme aux grosses sociétés d'avoir accès à des banques de données importantes, les possibilités d'accès étant, *grosso modo*, les mêmes pour tous, ce qui n'est pas le cas des systèmes actuels utilisés par les milieux d'affaires et qui sont très spécialisés. Il y a par exemple, des bases de données juridiques et commerciales, ayant leurs propres critères et méthodes d'accès, ainsi qu'une façon bien précise d'aborder le marché. Ainsi, les terminaux qui permettent d'avoir accès à une certaine base de données, en règle générale ne servent à rien pour avoir accès à d'autres; il existe donc un grand nombre d'obstacles entre les systèmes d'accès aux mêmes données. C'est ce que le système videotex pallie. Il normalise la récupération des données tout en réduisant les coûts d'accès à l'information pour permettre à tout le monde d'en profiter.

La décision fut donc prise de poursuivre le programme du gouvernement et d'essayer de mettre au point un système videotex canadien de qualité supérieure qui permettrait au public d'avoir accès aux systèmes d'informations, et le nom «Telidon» fut adopté en 1978. Nous avons proposé des normes internationales au Conseil des normes des Nations Unies à l'automne de cette même année et nous avons intégré Telidon aux programmes d'étude de ces organisations. A l'automne dernier, en fait en novembre, une norme mondiale a été officiellement adoptée et ratifiée par les 167 pays membres qui, dans l'ensemble, reprennent le système Telidon. C'est l'un des trois systèmes normatifs mondiaux de systèmes videotex en

[Text]

That is the situation we find ourselves in at the moment in terms of Telidon's development. Parallel with this there has been a number of events in the market which I think are significant. We have made a number of sales ourselves, but there were a number of early sales made by the British, and at the moment my summary of the marketing situation is that we are probably well ahead in the North American market. We are even in some neutral markets, and we are starting to make inroads in the European market on the home ground of some of the competitive systems. I would say the battle is by no means won at this stage, but we are certainly in a very favourable position. If we are able to deliver, and our industry is able to get geared up fast enough to supply the demand, then the outlook for Canada, for our job situation, and for our cultural sovereignty situation, is very bright.

I think that is the best place to stop with regard to Telidon in general. I will now give you a little slide presentation, explaining actually what Telidon is and how it works.

One of the best ways of conceptualizing Telidon is as a general information system. The slide I am showing you now shows the development of radio. What I am doing here is using Telidon as an electronic slide projector. I brought this presentation with me on an audio cassette tape, and before the official presentation started I loaded about 100 pages and overlays of information into the terminal that is marked EPS next to the television set.

Now I am calling those out, so that the terminal is remembering my entire presentation, just as a slide projector would have a carousel for the slides.

Now I am calling these out one by one to give you my message about Telidon. We start with the development of radio, which was the first mass communications and information system, and the prediction that television would be developed. In fact, that was foreseen as early as the 1920s. It was foreseen that this device would become commonplace and would change the life of every person on this planet. Today millions of viewers from around the world are being entertained or informed through television. The networks schedule their programs and viewers select from those at a specific time.

As an information medium, television has many features in terms of what you are able to see on the screen. However, in terms of the viewer's ability to choose the piece of information he wishes to see at a specific time, it has some limitations. We dramatize this by turning the channel, changing the colours on the screen, or changing to a different program. Any viewer who wants to watch a program has to wait until it is broadcast or he has to record it on videotape which means that there is a time lag in terms of access of information.

If you want information immediately, then the videotex service is designed to provide that. Videotex has an information-retrieval system based on an interactive television technology. I am able to interact with my television by expressing

[Traduction]

compétition, les autres étant inspirés du système britannique et du système français.

Voilà la situation dans laquelle nous nous trouvons pour l'instant en ce qui concerne Telidon. Parallèlement à cela, sont intervenus sur le marché des événements qui, je crois, ont été importants. Nous avons vendu plusieurs systèmes nous-mêmes, mais les premiers systèmes vendus étaient des systèmes britanniques et pour l'instant, les renseignements dont je dispose au sujet de la commercialisation me font dire que nous sommes probablement bien en avance sur le marché nord-américain. Nous le sommes même sur certains marchés neutres et nous commençons à percer le marché européen qui est pourtant le marché de prédilection de nos concurrents. Je dois dire pourtant que la bataille n'est pas encore gagnée pour l'instant, mais nous sommes en bonne position. Si nous parvenons à tenir nos promesses et que notre industrie parvienne à s'équiper suffisamment rapidement pour faire face à la demande, je crois que les perspectives pour le Canada, pour la situation de l'emploi et pour notre indépendance culturelle sont très bonnes.

Je crois que nous pourrions nous arrêter ici pour parler de Telidon en général. Je vais maintenant passer à un petit diaporama qui explique comment le système fonctionne.

La meilleure façon de se le représenter, c'est de penser à un système général d'information. Cette diapositive vous montre le développement de la radio. Ce que je fais ici, c'est utiliser Telidon comme un projecteur électronique de diapositives. J'ai apporté avec moi cette cassette enregistrée et avant de commencer, j'ai introduit 100 pages de données dans la mémoire du terminal qui est indiqué par le sigle EPS près du récepteur de télévision.

Maintenant, je vais rappeler ces données et le terminal me reproduira tout mon exposé, c'est comme s'il s'agissait d'un projecteur de diapositives muni d'un carroussel.

Maintenant, je les rappelle une par une pour vous présenter Telidon. Nous commençons avec les débuts de la radio qui a été le premier système de communication et d'information de masse et le prélude au développement de la télévision. En fait, l'avènement de la télévision avait été prédit dès les années 1920. On avait prévu en effet qu'on trouverait des postes de télévision partout, et que la vie de tout le monde serait changée. Aujourd'hui des millions de téléspectateurs dans le monde entier assistent à des spectacles ou sont informés par la télévision. Les réseaux programment leurs émissions et les spectateurs font leur choix à un moment précis.

Comme moyen d'information, la télévision offre nombre de possibilités. Toutefois, en ce qui concerne la possibilité pour le téléspectateur de fixer son choix à un moment précis, la télévision a ses limites. Nous pallions cela en changeant de canal, en changeant de couleurs ou en passant à une autre émission. Tout téléspectateur qui désire regarder une émission doit attendre qu'elle soit diffusée ou doit l'enregistrer sur bande vidéo, ce qui veut dire que l'accès à l'information est retardé.

Si vous désirez avoir une information immédiatement, le service vidéotex est prévu pour cela. En effet, ce service comporte un système de recherche documentaire, fondé sur une technique d'interaction-télévision. Je peux «influencer»

[Text]

my wishes through this key pad which is something like a calculator pad.

All videotex system consist of a central, computer-controlled data bank or library where the information is stored in the form of a coded file with some kind of telecommunications system which carries the information to the user, and some kind of decoder device that unscrambles and converts the electronic signals into a form that can be displayed on a television set. This is a modified television set or monitor which is used to display the information.

Another form it often appears in is an integrated business terminal package with everything inside the same box that sits on a desk and it is somewhat more compact.

The general purpose of the videotex system is to convey information to the user at his request, and at the time of his request. They all serve the same purpose, but they differ in the technology used to achieve the purpose.

They were first introduced as a concept by the British in 1972 and by the French a few years later. The British and the French both use a similar, basic technology which is based on the alpha-mosaic approach. However, they are incompatible. The French system cannot communicate directly with the British system. If I have a terminal in Britain, I cannot dial a number to connect into the French system in order to retrieve information because there are slight differences in the technical standards between them.

Canada rejected both of those alpha-mosaic approaches for a number of major reasons. They had limited capabilities to display pictures or graphics in relation to texts; they had insufficient data storage which attracts to the cost of running a network, and it may actually strangle the network; and they had a lack of flexibility to accommodate new technological change or improvement. One of the basic problems we tried to address was a design that could absorb new technology and take advantage of cost benefits.

For 10 years, Canada Research and Development, advanced feedback technology and, in 1978, introduced an alpha-geometric, as opposed to an alpha-mosaic, system to the world, and that is Telidon. Pardon the commercial tone in the next few pages. This is a general purpose presentation.

The merits of Telidon have been widely acclaimed in the international community. Telidon has ratified world standards and is equivalent to the British Prestel or the French Antiope. This was approved by the CCITT which is the United Nations authority on telecommunications, and it has been the choice of a number of countries around the world. In fact, last July we sold a system to Venezuela for a government information project.

In that project, Telidon terminals are located in government information offices across the country, particularly, in the disadvantaged suburbs, and provide ready access to people seeking information. This is done by a government informational expert operating the system, much as I am doing now. A

[Traduction]

ma télévision, en exprimant mes désirs grâce à une console qui ressemble quelque peu à un tableau de calculatrice.

Tous les systèmes vidéotex comportent une banque de données centrale ou bibliothèque, commandée par ordinateur, dans laquelle l'information est stockée sous forme de dossier codé associé d'une part à un système de télécommunication qui transmet l'information à l'utilisateur et d'autre part à un dispositif de décodage qui débrouille et transforme les signaux électroniques pour les rendre affichables sur un écran de télévision. Il s'agit d'un téléviseur modifié ou d'un moniteur utilisé pour visualiser l'information.

Ou alors ce système peut également se présenter sous forme de terminal compact intégré en un seul coffre et que l'on peut poser sur un bureau.

Le système vidéotex a pour principal objectif de transmettre les renseignements à l'utilisateur sur demande, et au moment où il le désire. Ces systèmes ont tous le même objectif, mais ils diffèrent du point de vue technologique.

Ils ont été lancés en 1972 par les Britanniques, puis par les Français quelques années plus tard. Britanniques et Français utilisent une technologie semblable fondée sur l'approche alpha-mosaïque. Toutefois, les deux systèmes ne sont pas compatibles. En effet, le système français ne peut être relié directement sur le système britannique. Si, par exemple, j'ai un terminal en Grande-Bretagne, je ne peux composer un numéro pour me brancher sur le système français, pour pouvoir rechercher une information, car il y a de légères différences dans les normes techniques utilisées.

Quant au Canada, il a rejeté les deux approches alpha-mosaïques pour un certain nombre de raisons importantes: capacité limitée à afficher images ou graphiques associés aux textes; stockage de données insuffisant, ce qui augmente le coût d'exploitation d'un réseau et pouvant créer un embouteillage; enfin, manque de souplesse pour s'adapter aux progrès technologiques. Nous avons donc essayé de concevoir un système pouvant s'adapter aux progrès technologiques tout en le rendant rentable.

Pendant dix ans, le Centre canadien de recherches et de développement s'est penché sur la technologie du retour d'information et en 1978, il a créé un système alpha-géométrique, par opposition au système alpha-mosaïque, qui s'appelle le Telidon. Pardonnez-moi le ton commercial des pages suivantes. C'est une présentation d'utilité générale.

Les avantages du Telidon ont été largement reconnus à l'échelle internationale. Il a ratifié les normes mondiales et équivaut au Prestel britannique et à l'Antiope français. Il a été approuvé par le CCITT qui est l'organisme des Nations unies responsable des télécommunications, et il a été choisi par une centaine de nombre de pays du monde entier. En fait, en juillet dernier, nous avons vendu un système au Venezuela pour un projet d'information du gouvernement.

Dans le cadre de ce projet, des terminaux Telidon ont été placés dans les centres d'information du gouvernement de tout le pays et notamment dans les banlieues défavorisées, offrant ainsi un accès direct aux personnes en quête de renseignements. Cela se fait par l'entremise d'un fonctionnaire expert en

[Text]

person with a low level of technological literacy would normally get help from a government official. This is one step towards people being able to use the terminals themselves. The Venezuelans made a very careful evaluation and went into the technological characteristics of the system and said it was the most advanced in its field; that it had more powerful capabilities in graphics and information; and that it provided a broader scope for the project. When you consider the educational nature of the project, it is important to be able to show pictures since there may be a literacy problem on the part of the people using it.

Telidon is also more efficient in the technical sense. It is cheaper to create pages. It allows future enhancement of communications terminals and computers without losing the original investment. This concerns the point of technological obsolescence which I made earlier.

One of the basic reasons that Telidon is so popular is because people, who are not delving into the principles of it, see immediately what they are looking at. The presentation is superior and the pictures are more interesting.

Some of the things that make that happen are computer capability to generate pictures; one can rotate the existing picture just by pushing a button; one can shrink or expand a picture by pushing another button; one can reflect an image of oneself; and one can cause things to move, so there is an illustration of animation. There is complete control of the events on the screen at any one time. I could put those numbers of one to five in the order I want. I can keep the heading on the screen and change my text message describing what is happening. I can do all of those things independently of the other. Under my control, there can be four separate events happening on the screen at the same time.

I could go into some aspects of the immunity to technological obsolescence which is an important consumer issue, but I will not go into extreme detail on that.

However, one thing that is extremely important in electronic publishing is that we are going to foster a viable industry in Canada that will be able to address the world market. If we set up data bases and libraries, today, they will not be obsolete tomorrow because of changing technological standards. We have tried to take that into account in the development of Telidon and have been more successful than competitors. We have been able to accommodate a wide range of different equipment at the same library which, again, is insurance against obsolescence. This gives the information provider, who has prepared the information, quite a number of choices such as how much of his resources he should invest in different parts of his data bank. That allows him to address his market in a more flexible manner.

This is all done because Telidon is an alpha-geometric system which is based on picture description instructions. This is the technical basis for Telidon. All that we have seen so far has been possible because of an assumption that we can describe information in terms of simple geometric shapes. This

[Traduction]

information qui utilise le système comme je le fais maintenant. Une personne qui n'a pas beaucoup de connaissances techniques peut recevoir l'aide d'un représentant du gouvernement. C'est une première étape vers l'utilisation publique des terminaux. Les habitants du Venezuela ont attentivement évalué le système et se sont penchés sur ses caractéristiques technologiques, disant que c'était le plus avancé dans son domaine, qu'il avait plus de puissance de traitement des graphiques et des données et qu'il donnait une plus grande envergure au projet. Si l'on songe au caractère éducatif de ce dernier, il est important de pouvoir montrer des images, car on peut avoir affaire à un public illettré.

Le système Telidon est également plus efficace sur le plan technique: l'ajout de pages est meilleur marché et on pourra améliorer à l'avenir les terminaux et ordinateurs de communication sans perdre l'investissement initial. Nous revenons là à la question de l'évolution technologique dont je parlais tout à l'heure.

Si le Telidon est si populaire, c'est en partie parce que les personnes, qui n'en connaissent pas le principe peuvent obtenir immédiatement ce qu'elles recherchent. La présentation est de qualité supérieure et les images plus intéressantes.

Cela est dû en partie à la capacité de l'ordinateur de créer des images: on peut faire tourner l'image existante tout simplement en poussant un bouton, la rétrécir ou l'augmenter en poussant un autre, refléter sa propre image, faire bouger des éléments de manière à donner le sens du mouvement. On peut entièrement contrôler ce qui se passe sur l'écran et en tout temps. Je peux placer les chiffres 1 à 5 dans l'ordre que je veux, garder le titre sur l'écran, tout en changeant le corps du texte qui décrit ce qui se produit. Et je peux faire toutes ces opérations indépendamment l'une de l'autre: il peut se produire à la fois quatre événements distincts sur l'écran.

Je pourrais vous parler de protection contre la désuétude technologique, qui est une question importante pour le consommateur, sans toutefois l'approfondir.

Ce qui est extrêmement important pour l'édition électronique, c'est que nous allons encourager au Canada une industrie viable, capable de répondre aux besoins du marché mondial. Si nous créons aujourd'hui des bases de données ou bibliothèques, elles ne seront pas désuètes demain à cause de l'évolution des normes technologiques: nous avons en effet essayé d'en tenir compte lorsque nous avons conçu le système Telidon et nous y avons davantage réussi que nos concurrents. Nous avons pu installer une vaste gamme d'équipements différents dans la même base de données, ce qui encore une fois, nous protège contre la désuétude. Cela donne au fournisseur d'informations, c'est-à-dire à celui qui les a préparées, tout un ensemble de choix quant au volume qu'il investira dans les différentes parties de sa banque de données. Il peut ainsi répondre aux besoins de son marché d'une manière plus souple.

Et tout cela est possible parce que Telidon est un système alpha-géométrique fondé sur des instructions concernant la description de l'image. C'est la base technique du Telidon. Tout ce que nous avons vu jusqu'à maintenant n'a été possible que parce que nous avons supposé que nous pouvions décrire

[Text]

permits a wide variety of different equipment to connect to the same thing, as I said earlier.

I will just skip through some of these detail pages and highlight some of the important facts.

This is part of a presentation for people considering a choice between two systems and it points out some of the weaknesses of the opposition. I will not dwell on those.

Here is some information on how the British and French systems work. Information comes through a telephone line and on to a television screen which is divided up into little square boxes. The form of the picture you see is an approximation. It is rather like trying to type with a typewriter and draw a picture. You get pictures which look like this and it is very difficult to distinguish the actual subject in the picture.

For the same level of performance, Telidon can be very much more efficient. This shows the possibility of connecting all sorts of different machines to the same computer data bank.

Telidon was designed right from the beginning, and that means that, as we move along, technology is going to make it simpler and easier to build these terminals, so the price will continue to go down, and all the features that we feel are necessary in these systems are already in Telidon. That gives it quite a long life span. A big problem in today's market is to achieve a sufficient life span to get a return on the initial investment. Those are some of the techniques used to draw things.

In Telidon, if I were going to make a page with a circle in it, I would only have to tell the system about two points on each side of the circle. They would go into a list which would then go into my data base. Then if I was going to look at that page again with the circle on it, I might have a cheap terminal like the one at the top, a medium-priced one in the middle or an expensive one at the bottom, and the cheap one would do an approximate job of drawing the circle; the middle-priced one would do a better job; and the expensive one would do a really terrific job. One of the big advantages that Telidon was able to offer was different priced terminals. For the home market they could be a certain price, and for a specialized market, like the weather market or possibly parts of the agricultural community, they could be more sophisticated.

This gets into efficiency and shows that Telidon, on the average, is twice as efficient as the European systems, and in some cases, it is ten times as efficient.

I am going to move rapidly on to a slide at the end that gives some examples of usage. This is a bit of a sales section here. You can also put in handwriting or sketches directly by a draftsman as you see it there.

There are a number of successful applications of Telidon running today. I mentioned Venezuela. At the same time last year we sold a pilot system to the Corporation for Public Broadcasting in the United States for a major experiment in Washington. That was followed a few months later by Canada

[Traduction]

une information à l'aide de simples formes géométriques. C'est ce qui permet de relier tout un ensemble d'équipements différents à la même unité, comme je l'ai dit précédemment.

Je vais passer rapidement sur les pages qui donnent les détails et souligner certains faits importants.

Elles font partie de la présentation destinée aux personnes qui veulent choisir entre les deux types de systèmes et elles soulignent certaines des faiblesses de l'autre système.

Voici comment fonctionnent les systèmes britannique et français: L'information est transmise par ligne téléphonique et apparaît sur l'écran du téléviseur, qui est divisé en petites cases. La forme de l'image que vous voyez est approximative. C'est comme si on essayait de dessiner en utilisant une machine à écrire. Donc, il est assez difficile de distinguer le sujet.

Or, pour cette même opération, Telidon peut être beaucoup plus efficace. En effet, il montre qu'il est possible de brancher toutes sortes de machines sur la même banque de données informatique.

Nous avons conçu le système Telidon de A à Z. C'est-à-dire qu'au fur et à mesure des progrès technologiques, il deviendra plus simple et plus facile de construire ces terminaux, et leur prix continuera à baisser. En outre, toutes les caractéristiques que nous jugeons nécessaires pour ce genre de système sont déjà incluses dans le système Telidon, ce qui lui donne une longue durée de vie! Car, le gros problème sur le marché d'aujourd'hui, pour un produit c'est d'avoir une longévité suffisante pour que l'investissement initial rapporte. Voici certaines des techniques utilisées pour dessiner:

Si je veux avoir une page avec un cercle au milieu, il me suffit de signaler au système l'emplacement de deux points de chaque côté du cercle. Ces deux points vont s'inscrire sur une liste qui ira à son tour dans ma base de données. Ensuite, j'ai un choix de qualité: si j'utilise un terminal bon marché comme celui du dessus, j'aurai un cercle approximatif, si j'utilise un terminal de prix moyen, j'aurai une meilleure image et enfin si j'utilise un terminal coûteux, j'aurai une image excellente. L'un des gros avantages du système Telidon, c'est qu'il permet d'utiliser des terminaux de qualité différente. Pour le marché national, ils pourraient être à un certain prix, et pour un marché spécialisé, comme le marché météorologique ou agricole, les terminaux pourraient être plus perfectionnés.

Cela nous amène à la question d'efficacité et montre que, en moyenne, le système Telidon est deux fois plus efficace que le système européen et dans certains cas dix fois plus.

Je vais passer rapidement à une diapositive de la fin qui donne des exemples d'utilisation. C'est un peu commercial. Vous pouvez également intégrer quelque chose de manuscrit ou des croquis provenant directement du dessinateur, comme vous le voyez ici.

Le système Telidon permet actuellement un certain nombre d'applications satisfaisantes: j'ai parlé du Venezuela mais l'année dernière, à la même époque, nous avons vendu un système pilote à la Corporation for Public Broadcasting des États-Unis en vue d'une expérience importante devant se dérouler à

[Text]

Cable Systems winning two franchises in the United States, one for Portland, Oregon, and one for St. Paul, Minnesota, because they were able to bid Telidon as part of the cable franchise package. One of the results of that was that other companies in the United States realized they would have to respond to the challenge, and now they are purchasing Telidon equipment directly from the Canadian suppliers. There has been quite a move towards it and recently, as I am sure you are aware, there were two major announcements from the United States. One was that the Times Mirror Company had purchased a trial system from Infomart for use in Los Angeles, which is intended to lead to a public service. The second major announcement was that Time Incorporated, which is not only one of the largest publishing firms in the United States, but also controls one of the largest cable television and satellite networks, is intending to offer a national coast-to-coast service in the U.S. on broadcasts using Telidon.

This page gives an idea of the different groups that could be using Telidon, for example, business and education. Incidentally, one of its other uses is to promote the Candu reactor sales abroad by using it to present the pictures. It happens to be especially appropriate because Telidon displays are actually part of the Candu reactor design, and people are able to view pictures of dials instead of seeing live dials of information, so they are able to get all sorts of information displayed visually as they would from a mechanical device but all from the same position.

Here you can see uses for agriculture, tourism, general home entertainment and education. The point I would like to make with this slide is you have seen how there are a number of different alternatives for using Telidon. Once you acquire a terminal, for instance, for use in the farm business, that same terminal will be able to access electronic education for the farmer's children, it will be able to access entertainment information and it will allow him to make travel bookings. He will have access to a whole different range of information once he has made the original decision to acquire the terminal for his business. One of the basic ideas with videotex systems is that they are intended to cover a complete range of information. Once you are plugged into the "text" world, as it were, then you have an advantage for an initial investment of having access to a lot of different information as well.

This is something to keep in mind in terms of agriculture application. It depends on your perspective. You could have direct access to weather information, which could be seen not only as part of an agricultural service, but also as part of a general service. Commodities information, again, is targeted primarily to agricultural people, but could have wider implications. Once you have Telidon for commodities, you will have it for general stocks and bonds as well.

[Traduction]

Washington. Quelques mois plus tard, les Systèmes de câblo-diffusion canadiens obtenaient deux licences exclusives de vente aux États-Unis, une pour Portland (Oregon) et l'autre pour Saint-Paul (Minnesota), car ils ont pu faire des offres du système Telidon dans le cadre de l'ensemble des concessions de câblo-diffusion. À la suite de quoi, d'autres sociétés des États-Unis se sont rendu compte qu'elles allaient devoir relever le défi et maintenant elles achètent directement de l'équipement Telidon auprès des fournisseurs canadiens. Il y a eu un assez fort mouvement en ce sens, et récemment, on a reçu deux grandes nouvelles des États-Unis, l'une que la Times Mirror Company avait acheté un système expérimental chez Infomart pour l'utiliser à Los Angeles afin de le raccorder à un service public, et l'autre, que la Time Incorporated—qui, non seulement, est une des plus grosses firmes d'édition des États-Unis, mais encore contrôle un des plus importants réseaux de câblo-diffusion et de diffusion par satellite—a l'intention d'assurer un service national, d'Est en Ouest, pour les systèmes de télédiffusion utilisant Telidon.

Cette page illustre le genre de groupe qui pourrait utiliser le système Telidon, par exemple le monde des affaires et de l'enseignement. À propos, il sert également à promouvoir la vente de réacteurs Candu à l'étranger dont il donne une représentation. Cela s'avère particulièrement approprié parce que les appareils Telidon font bel et bien partie de la conception du réacteur Candu. On peut voir des images de cadrans au lieu de cadrans de renseignements en direct; on peut donc obtenir toutes sortes de renseignements affichés sur l'écran, comme ce serait le cas à partir d'un dispositif mécanique, mais toujours sous le même angle.

Vous voyez d'ici les utilisations qu'on peut en faire dans l'agriculture, le tourisme, les spectacles à domicile en général et l'éducation. Ce que je voudrais faire ressortir avec cette diapositive, c'est que vous avez constaté combien il y a de possibilités d'utilisations du Telidon. Une fois qu'on a fait l'acquisition d'un terminal, destiné par exemple à une ferme, celui-ci donnera accès à l'enseignement électronique pour les enfants, il permettra l'accès à des renseignements sur les spectacles et il permettra également de faire des réservations pour les voyages. Une fois que le cultivateur aura pris la décision d'acheter un terminal pour ces affaires, il aura accès à toute une gamme différente de renseignements. Une des idées fondamentales des systèmes vidéotex est qu'ils sont destinés à couvrir une gamme complète de renseignements. Une fois que vous avez pénétré dans le monde du «texte» votre investissement initial vous donne également accès à quantité d'informations.

C'est ce qu'il ne faut pas oublier pour l'application qui en est faite à l'agriculture. Tout dépend de vos perspectives. Vous pouvez avoir directement accès aux informations météo que l'on peut considérer comme faisant partie non seulement du service agricole, mais également d'un service général. Les renseignements sur les denrées visent principalement les agriculteurs, mais pourraient avoir des implications plus vastes. Si vous disposez du Telidon pour les denrées, vous pouvez nous en servir aussi pour les actions et les obligations en général.

[Text]

That is the best place to wind up my general description of what Telidon is as an information system and how we are doing in the world.

Mr. Chairman, should we stop here for questions or move on to the Infomart?

The Chairman: Thank you, Mr. Smirle. I am in the hands of the committee. I see that we have some members of the House of Commons here, and if honourable senators agree, would it be permissible if they wish to ask questions.

Hon. senators: Agreed.

The Chairman: Do you have any questions for Mr. Smirle at this point?

Senator Thompson: I read this economic comparison of alternative-setting methods about slaughtering of cattle in Ontario which was done by Martin and Richards. They say that the response they got to the survey to establish their base for a study was fairly small. They received only 380 responses from the 4,000 that were sent out to the cattle producers in Ontario. Of the 14 packers, only seven replied, but they still felt it was a representative group. Assuming that, in 1977, 840,000 cattle were sold, would you have any problem handling numbers like that in your Telidon system?

Mr. Smirle: I do not think there is any upper limit on the amount of information that can be handled by this system.

Senator Thompson: How does time fit in for a transaction? This report indicates the hog mechanical handling took 50 seconds to complete a sale. Do you see it being faster with Telidon?

Mr. Smirle: One of the conditions in applying videotex would be a need for remote access to information. If we are talking about a face-to-face contact where someone is viewing the merchandise and bidding on it at that point in time, like individual cows, I do not think that would be exactly the way it would be applied.

Senator Thompson: I am thinking in lots of ten, for example.

Mr. Smirle: If you are thinking in large lots, in other words, what amounts to a warehousing operating in general commercial parlance, then it starts to come into its own, because you are eliminating the showroom and such things as that. I am not sure that I would want to talk about the sale of individual cows by videotex.

Senator Thompson: Can you make a truly two-way system on Telidon?

Mr. Smirle: In fact, it started out as a two-way system. The two-way capability, in terms of the actual subscriber in his home, is not far away in terms of subscriber-to-subscriber communications employing graphics, from subscriber subscriber using text, is virtually here now.

Senator Thompson: Certainly, from the study that was done by Martin, Richards and Osborne, showing the auction and a

[Traduction]

Je pense que c'est le moment d'en terminer avec ma description générale du Telidon en tant que système d'information et de son utilisation dans le monde.

Monsieur le président, devons-nous marquer ici une pause pour les questions ou passer à l'Infomart?

Le président: Je vous remercie, monsieur Smirle. Je m'en remets au Comité. Je vois que nous avons ici des députés et si les honorables sénateurs sont d'accord, on pourrait les autoriser à poser des questions s'ils le désirent.

Des voix: D'accord.

Le président: Désirez-vous poser des questions à monsieur Smirle?

Le sénateur Thompson: J'ai lu cette comparaison économique sur les autres méthodes d'abattage du bétail en Ontario qui a été réalisée par Martin et Richards. Ils ont déclaré que les réponses à leur enquête, destinées à servir de base à leur étude, ont été très peu nombreuses. Sur les 4,000 questionnaires expédiés aux éleveurs de bétail de l'Ontario, ils n'ont reçu que 380 réponses. Sur 14 entreprises de salaison, il n'y en a que 7 qui ont répondu, mais ils sont néanmoins d'avis qu'il s'agit d'un groupe représentatif. En supposant que 840,000 bestiaux ont été vendus en 1977, auriez-vous des difficultés à utiliser des chiffres de cet ordre dans notre système Telidon?

M. Smirle: Je ne pense pas qu'il y ait de limite à la quantité de renseignements pouvant être utilisés par ce système.

Le sénateur Thompson: Comment intervient le facteur temps dans une transaction? Ce rapport indique que la manutention mécanique des porcs prenait 50 secondes pour réaliser une vente. Pensez-vous que l'opération serait plus rapide avec le Telidon?

M. Smirle: Une des conditions d'application du vidéotex est l'éloignement. Si nous parlons d'un contact face à face avec quelqu'un qui examine la marchandise et qui fait une offre, pour une vache par exemple, je ne pense pas que ce serait très indiqué d'y recourir.

Le sénateur Thompson: Je pense à des lots de dix par exemple.

M. Smirle: Si vous pensez à des lots importants, en d'autres termes, un lot qui supposerait un entreposage en langage commercial, vous supprimerez alors la montre et autres choses de ce genre. Je ne crois pas pouvoir parler de la vente d'une vache par vidéotex.

Le sénateur Thompson: Pouvez-vous vraiment utiliser un système dans les deux sens avec le Telidon?

M. Smirle: En fait, il s'agissait d'un système à deux voies au départ. Cette capacité existe pratiquement en ce qui concerne l'abonné chez lui; elle n'est pas très éloignée des communications d'abonné à abonné à l'aide des graphiques, et d'abonné à abonné à l'aide de texte.

Le sénateur Thompson: D'après l'étude qui a été réalisée par Martin, Richards et Osborne qui montre une vente aux enchères

[Text]

variety of other steps that could be taken, your system will save money. Have you done any comparison of this?

Mr. Smirle: The Department of Communications has not done a detailed market evaluation of each of the possible markets. At this stage, videotex is such a broad and potential system that we are relying on private industry to look at each of the applications and pursue them themselves. We are trying to provide the umbrella system that can handle anything and allow Canadian business to make the decision on what area or risk it wants to enter. Once Infomart talks about the agricultural trial, perhaps that will be a good time to address the commercial viability of different services. I do not think I am qualified to address that subject, and I should say that it is not really in the direct mandate of the Department of Communications to get too far into the merchandising end of the videotex application.

Mr. James Campbell, Ottawa Branch Manager, Infomart: Mr. Chairman, Infomart is a partnership of Southam News and the Toronto *Star*. We have been working closely with the Department of Communications in developing Telidon in Canada for the several important applications that are here now, and in selling Telidon overseas.

I should like to make a general comment about the use of Telidon in livestock marketing. Telidon can do anything that any other electronic data processing system can do, and do it just as well and just as fast. More importantly, though, Telidon can do many more things, as you have seen today. You have never seen anything like these representations from a normal computer system. That means that Telidon has much more appeal to the common person, and is much easier to use for the common person. It is not oriented towards data processing specialists; it is oriented towards all of us and our children.

We can see that Telidon, because it is so friendly and pleasing, will get much wider usage and have much wider distribution than any other data system could ever have. In fact, when Telidon appears in farm homes, as John Smirle has mentioned, it will provide a source of information about agriculture and many other things to aid the farmer. As well, Telidon provides a communications system with the ability to send messages. It can send messages from one farm to another farm, or from a farm to a supplier of machinery or feed. Furthermore, it can receive messages from another farm or from a supplier of machinery or feed, or it can receive messages from the government relating to how farms can be run more effectively.

Given that capability, it is then possible to use Telidon as an electronic agricultural exchange of information. A farmer can offer products for sale to other farmers who have access to Telidon terminals.

Senator Thompson: So that you can qualify this, in the *Globe and Mail* of March 24, 1981, a U.S. electronic media consultant stated that Telidon is now only a token two-way

[Traduction]

res et diverses autres dispositions qui peuvent être prises, il est certain que votre système économisera de l'argent. Avez-vous fait des comparaisons à ce sujet?

M. Smirle: A ce stade, le ministère des Communications n'a pas procédé à une évaluation détaillée des marchés pour chaque marché éventuel. Le vidéotex constitue un système virtuel tellement vaste que nous laissons à l'industrie privée le soin d'étudier chacune de ses applications et d'en poursuivre la réalisation. Nous essayons de fournir une structure générale capable de traiter n'importe quoi tout en permettant au commerce canadien de décider du risque qu'il veut courir. Lorsque Infomart aura parlé de l'expérience agricole, peut-être qu'il sera temps d'examiner la viabilité commerciale des différents services. Je ne crois pas être qualifié pour aborder ce sujet et je dois dire qu'il n'entre pas directement dans les attributions du ministère des Communications de pousser trop loin l'aspect commercial de l'utilisation du vidéotex.

M. James Campbell, directeur de la division d'Ottawa, Infomart: Monsieur le président, Infomart est une association de Southam News et du *Star* de Toronto. Nous avons travaillé en collaboration étroite avec le ministère des Communications pour la mise au point de Telidon au Canada, notamment de plusieurs applications importantes qui existent maintenant et pour la vente de Telidon outre-mer.

Je voudrais faire une remarque générale au sujet de l'utilisation du Telidon pour la vente du bétail. Le Telidon peut effectuer toutes les opérations réalisées par tout autre système électronique de traitement des données, et cela tout aussi bien et aussi rapidement. Ce qui est plus important, c'est que le Telidon peut faire un grand nombre d'autres choses comme vous l'avez vu aujourd'hui. Vous n'avez jamais vu d'images semblables dans un ordinateur ordinaire. Cela signifie que le Telidon est beaucoup plus séduisant et beaucoup plus facile à utiliser pour les gens ordinaires. Il n'est pas destiné aux spécialistes du traitement des données, mais à nous tous et à nos enfants.

Parce qu'il est aussi d'aspect amical et agréable, nous pouvons constater que le Telidon sera beaucoup plus utilisé et beaucoup plus répandu que tous les autres systèmes de données existants. En fait, comme l'a indiqué M. John Smirle, lorsque le Telidon apparaît dans une ferme, il fournit une source de renseignements sur l'agriculture et sur de nombreuses autres choses pour aider le cultivateur. Par suite de sa capacité d'envoyer des messages, il sert également de système de communication. Il peut expédier des messages d'une ferme à l'autre ou d'une ferme à un fournisseur d'outillage ou de provendes. Il peut également recevoir les messages du gouvernement en ce qui concerne la gestion plus rationnelle des fermes.

Étant donné ces capacités, il est possible d'utiliser le Telidon pour l'échange électronique de renseignements agricoles. Un fermier peut offrir de vendre des produits à d'autres fermiers qui ont accès au terminal Telidon.

Le sénateur Thompson: Pour que vous puissiez préciser, dans le *Globe and Mail* du 24 mars 1981, un expert-conseil américain en organes d'information électroniques a déclaré

[Text]

system. What changes would have to be made to the system as it exists now so that it would become a truly two-way system?

Mr. Campbell: I suppose that in talking about the ability to communicate with other people from my Telidon unit to their Telidon unit, it is two-way now, but there are several different ways of making it two-way. I can send messages to other people and they are stored in an electronic box. When they get home, they can read those messages just as they read their mail, but in this case they are reading the messages on the television set. They can decide to send messages back to my box. That is two-way, but it is sort of a delayed two-way system and not two-way in that we are having an on-going conversation. That on-going, two-way communication is possible and, in fact, will be available at the end of this year.

The question, I suppose, is: Given the range of different things one can do with Telidon, which way does one wish to use it, and for which applications?

I can see that in the marketing of agricultural products, it might be advantageous to have the ability for each farmer or agricultural businessman to be able to offer things for sale from his farm or business, and have all of those things available in an electronic exchange and make them visible to people who have Telidon terminals. The prospective buyers can view what is being offered for sale and make bids on them. If the seller agrees, then the transaction can be completed simply by sending an acceptance of the transaction, again through Telidon. In fact, the funds can exchange hands using Telidon because I, as the seller, can instruct my bank to transfer funds from my bank to the account of the person I am buying the merchandise from.

All of this can be done with efficiency equal to any other computing system, but in a far more pleasing and friendly way because of the basic characteristics of Telidon, and the fact that it appeals to ordinary people rather than to technocrats.

The Chairman: We are pleased to see you here today, Mr. Murta. I understand you have a question?

Mr. Jack Burnett Murta, M.P. (Lisgar): Thank you, Mr. Chairman. I am from southern Manitoba. I think that in the neighbourhood of 25 or 30 communities in Manitoba are hooked up to the Agricultural Information Service. This gives out such things as weather reports, and every 15 minutes, there is stock commodity information flashed on the screen. There are also going to be a few farm homes actually hooked up to this. Your comments were more on the projects taking place in Manitoba. What are some of the things you are looking for?

Mr. Smirle: Mr. Chairman, at this point I should like to introduce Mr. Bruno Leps, Project Manager, Project Grassroots. He will be able to give you a formal presentation on the project. I think this would be an excellent time to have a presentation from Mr. Leps since I feel that we are moving into that area.

[Traduction]

que le Telidon n'est pas seulement un système symbolique à deux voies, mais qu'il est susceptible de devenir un véritable système à deux voies. Quelles sont les modifications à apporter au système actuel pour qu'il devienne un véritable système à deux voies?

M. Campbell: Je suppose que lorsqu'on parle de la capacité de communiquer avec des tiers, d'un poste Telidon à l'autre, on peut actuellement le faire dans les deux sens, mais il y a différentes façons de le faire. Je peux envoyer des messages qui sont emmagasinés dans une boîte électronique lorsqu'il rentre chez lui, le destinataire peut lire ces messages comme il le ferait du courrier mais, dans ce cas, il les lit sur le poste de télévision. Il peut décider de renvoyer des messages à ma boîte. Il s'agit là d'un système à deux voies à retardement en quelque sorte, et non à deux voies dans le sens de poursuivre une conversation. Ce dernier système est réalisable et sera en fait disponible à la fin de cette année.

Je suppose que la question est la suivante: étant donné la gamme d'opérations qu'on peut réaliser avec le Telidon, de quelle façon désire-t-on l'utiliser et pour quelles applications?

Je vois que dans la vente des produits agricoles, il peut être avantageux pour chaque agriculteur ou homme d'affaires de pouvoir offrir des produits à vendre à partir de sa ferme et de son entreprise, de pouvoir en disposer grâce à échange électronique et de les rendre visibles aux personnes ayant un terminal Telidon. Les acheteurs éventuels peuvent voir ce qui est mis en vente et faire des offres. Si le vendeur est d'accord, la transaction peut être simplement réalisée en envoyant une acceptation par l'intermédiaire du Telidon. En fait, les fonds peuvent changer de main en utilisant le Telidon, car, en tant que vendeur, je peux ordonner à ma banque de transférer mes fonds au compte de la personne à laquelle j'achète les marchandises.

On peut réaliser cela de façon tout aussi efficace avec n'importe quel autre système d'ordinateur, mais ici l'opération est plus agréable et amicale grâce aux caractéristiques fondamentales du Telidon et du fait qu'il plaît davantage aux gens ordinaires qu'aux technocrates.

Le président: Nous sommes heureux que vous soyez présent aujourd'hui, monsieur Murta. Vous avez une question à poser?

M. Jack Burnett Murta, député (Lisgar): Je vous remercie, monsieur le président. Je viens du sud du Manitoba. Je pense qu'il doit y avoir près de 25 ou 30 collectivités du Manitoba qui sont reliées au service d'information agricole. ce dernier fournit les rapports météo et donne toutes les 15 minutes des renseignements sur la bourse. Quelques fermes vont également être reliées à ce service. Vos observations s'appliquaient davantage aux projets prévus au Manitoba. Que recherchez vous?

M. Smirle: Monsieur le président, je voudrais présenter M. Bruno Leps, directeur de projet, *Project Grass Roots*. Il sera en mesure de vous fournir un exposé officiel de ce projet. Je pense qu'il est temps que M. Leps fasse un exposé étant donné que nous abordons ce domaine.

[Text]

Mr. Bruno Leps, Project Manager, Winnipeg, Informart: Honourable senators, Informat is actively marketing Videotex both nationally and abroad. Certainly one of the prime applications we see in Canada is in the agricultural communities. Project Grassroots, located in Winnipeg right now, is aimed at testing this market. What it will involve, initially, is the installation of some 50 terminals in southern Manitoba, 25 of which will be located in agricultural representatives' offices, and 25 in actual private farm homes. The 25 located in agricultural representatives' offices are aimed at raising awareness, showing potential, and demonstrating how Telidon will be the medium that will allow the farmer to run his business in a more cost-effective way.

The agricultural representative offices, in fact, see some 25 to 30 farmers a day, so that we expect that before the end of the year we will have made close to 90 per cent of the farming community aware of Telidon and its potential.

The discussions we have had so far tend to make it sound as though Telidon will be here. Telidon, however, is already here. We will be installing terminals in two week's time. April 28 will see the first installation of the terminals. By the end of May, all 50 terminals will in fact be installed. In early June we will be seeing the system—the service—actually commercially available. In other words, the farmers and farming communities will actually be able to ease or buy their terminals.

The applications we have today in Winnipeg are targeted so as to satisfy what we initially think are the needs of the farming community. That is, we will have the commodity exchange on line with a 15 minute delay. There will be world weather maps on line, updated three times a day. We will have the major grain dealers, the main machinery manufacturers and fertilizer producers also putting on information. We are talking about a 1,500 to 2,000 page core of information, aimed at satisfying the farmer in running his business.

The Chairman: Could you mention cost to the farmer of all this?

Mr. Leps: All right. Infomart will not be marketing terminals in Manitoba. If you want to be blunt about this, our business is to get information from the information supplier, or provider, on to the system. It is the dissemination of information. We manage the computer. We do expect Manitoba Telephone to be marketing terminals, and we expect the cost to be between \$50 and \$70 a month. We will not be charging initially for the service to the user. For the coming year the farming community will have access—everybody will have access—to our computer free of charge. You are therefore looking at \$50 to \$70 a month for renting a terminal plus whatever long distance charges there are. I also expect that in the very short term you will see a different type of telephone long distance rating structure, whereby all farmers from everywhere will have the same access charges; because one of the prime applications—and we in Manitoba are certainly very enthusiastic about Telidon and its potential—and one of the prime benefits of Telidon is that it is a medium that will give farmers information irrespective of their location, and of dis-

[Traduction]

M. Bruno Leps, directeur de projet, Winnipeg, Informart: Honorables sénateurs, Informat s'occupe activement de la vente de videotex, tant au Canada qu'à l'étranger. Il ne fait pas de doute que l'une des principales applications que nous voyons au Canada est dans les collectivités agricoles. Le *Project Grassroots*, mis en place en ce moment à Winnipeg, a pour objectif d'analyser ce marché et ce qu'il implique. Pour commencer, on doit installer quelque 50 terminaux dans le sud du Manitoba, dont 25 seront situés dans les bureaux des représentants agricoles et 25 dans des fermes. Les 25 terminaux installés dans les bureaux des représentants agricoles sont destinés à susciter l'intérêt, à montrer les possibilités du Telidon et comment il permettra au fermier de diriger son entreprise d'une façon plus rentable.

En fait, quelque 25 à 30 fermiers se présentent quotidiennement aux bureaux des représentants agricoles, de sorte que nous espérons qu'avant la fin de l'année près de 90 p. 100 de la collectivité connaîtra le Telidon et ses possibilités.

Les discussions que nous avons eues jusqu'ici tendent à donner à penser que nous aurons le Telidon. En fait, il est déjà là. Nous installerons les terminaux dans deux semaines. La première installation aura lieu le 28 avril. A la fin de mai, les 50 terminaux seront installés. Au début juin, le système—le service—sera en fait commercialement disponible. En d'autres termes, les agriculteurs et les collectivités agricoles pourront louer ou acheter leurs terminaux.

Les demandes que nous avons aujourd'hui à Winnipeg visent à satisfaire ce que nous considérons au départ comme les besoins de la collectivité agricole. C'est-à-dire qu'il faudra 15 minutes pour obtenir l'échange de denrées. On verra des cartes météorologiques mondiales mises à jour trois fois dans la journée. Les plus gros négociants en grains, les principaux fabricants d'outillage et producteurs d'engrais présenteront également des informations. Il s'agit d'un noyau d'environ 1,500 à 2,000 pages de renseignements qui visent à aider le fermier à diriger son exploitation.

Le président: Pourriez-vous indiquer le coût de tout cela pour le fermier?

M. Leps: Certainement, Informat ne vendra pas de terminaux au Manitoba. En somme, notre affaire consiste à alimenter l'ordinateur et à diffuser des informations. Nous espérons que la compagnie Manitoba Telephones vendra des terminaux qui reviendront à \$50 à \$70 par mois. Au départ, nous ne facturerons pas le service à l'utilisateur. Pour l'année qui vient, la collectivité agricole aura accès—et ce sera le cas de tout le monde—gratuitement à notre ordinateur. Nous envisageons donc des frais de \$50 à \$70 par mois pour la location d'un terminal plus les frais de longue distance. J'espère également que vous verrez à court terme un type de barème différent pour l'interurbain selon lequel tous les fermiers de toutes les régions auront les mêmes frais d'accès, parce que l'une des principales applications—et au Manitoba, nous sommes certainement très enthousiasmés par le Telidon et ses possibilités—et l'un des principaux avantages du Telidon, c'est qu'il fournira des renseignements aux fermiers où qu'ils se trouvent et quelle que soit la distance. Nous parlons de l'obtention des tout derniers renseignements. Je pense qu'il est juste de dire que la

[Text]

tance. We are talking about getting up-to-date information. I think it is fair to say that the majority of farmers, typically, deal in information that is about a week old. We are talking now about people being able to buy, sell and interact with information that is up to date on line.

Senator Thompson: Is the \$50 to \$70 for the farmers' television set, or is it for the place that sends out the information?

Mr. Leps: The main terminal we will be seeing in Manitoba will be an integrated terminal. You will see this unit completely integrated.

Senator Thompson: My point is that the individual farmer pays \$50 to \$70 a month to have himself hooked into this terminal.

Mr. Leps: He will have, for \$50 or \$70 a month the whole, complete terminal. He will have nothing else to buy, nothing else to try and hook up, along with the use of his telephone line and this complete box. It is this terminal, completely encased. It has a smaller screen. He will have access to all the information free of charge.

Mr. Jack Murta, M.P.: How long will the experiment run? This is an experiment, is it, or what?

Mr. Leps: No. This is not an experiment. The initial 50 terminals are going to be available completely free of charge for a period of a year or so, and that, if you like, is to show the potential of the system. Within a month or two, however, you are in fact going to see the service commercially available.

Mr. Murta, M.P.: Obviously the cost for the equipment is more than \$70, I would think.

Mr. Leps: Yes.

Mr. Murta, M.P.: So it is being subsidized by Manitoba Telephone?

Mr. Leps: Manitoba Telephones, we expect, will be actually marketing the terminals, yes.

The Chairman: And do they provide the capital cost?

Mr. Leps: Yes. They will be buying and making the terminals available.

Mr. Murta, M.P.: So the farmer would have to buy the little television screen, over and above the \$70.

Mr. Leps: No. You get a complete terminal. You have nothing else to buy.

Mr. Campbell: The terminal cost is covered by the \$50 to \$70 a month. That pays for the terminal. The computer, obviously, has a cost, and the creation of all the information that is to be made available to the farmer has a cost; but we expect that in agricultural applications, as in most public uses of Telidon, the cost of the computer, and the cost of the information, will be paid for by those that wish to bring their services to the farmer. In other words, as in newspapers today and as in television today, you pay very little of the cost of the production and of the station broadcasting equipment, if you will. There is a good reason for that. Government wishes to communicate with farmers, to make agriculture more effective in Canada. Private industry wishes to communicate with farm-

[Traduction]

majorité des cultivateurs d'aujourd'hui sont informés avec en moyenne une semaine de retard. Nous parlons maintenant de ceux qui peuvent acheter, vendre et échanger les tout derniers renseignements.

Le sénateur Thompson: La somme de \$50 à \$70 s'applique-t-elle à la location du poste de télévision de l'agriculteur ou est-elle destinée à l'endroit qui envoie les renseignements?

M. Leps: Le terminal principal que nous aurons au Manitoba sera un terminal intégré. En fait, vous verrez cet ensemble complètement intégré.

Le sénateur Thompson: Je souligne que le fermier paie \$50 à \$70 par mois pour être relié à ce terminal.

M. Leps: Pour \$50 à \$70 par mois, il aura le terminal entier complet. Il n'aura rien d'autre à acheter, rien d'autre à essayer et à brancher en utilisant sa ligne téléphonique et cette boîte complète. C'est le terminal, entièrement enfermé dans sa boîte. L'écran est pus petit. Il aura accès à toute l'information sans frais.

M. Jack Murta, député: Combien durera l'expérience? Parce qu'il s'agit bien d'une expérience, n'est-ce pas?

M. Leps: Non, ce n'est pas une expérience. Les 50 premiers terminaux seront disponibles, gratuitement, pour une période d'un an environ afin de montrer les possibilités du système. En fait, en un mois ou deux, le service sera commercialement disponible.

M. Murta, député: Je pense que le coût du matériel est manifestement supérieur à \$70.

M. Leps: Oui.

M. Murta, député: Il est donc subventionné par la compagnie Manitoba Telephone?

M. Leps: Oui, nous espérons que la compagnie Manitoba Telephone vendra en fait les terminaux.

Le président: Et elle fournit les immobilisations?

M. Leps: Oui, elle achète les terminaux et les rend disponibles.

M. Murta, député: De sorte que le cultivateur devra acheter un petit écran de télévision, en plus des \$70.

M. Leps: Non, vous recevez un terminal complet, vous n'avez rien à acheter.

M. Campbell: Le coût du terminal est couvert par les \$50 à \$70 par mois. Cela paye le terminal. Évidemment, l'ordinateur représente un coût et l'établissement de tous les renseignements mis à la disposition du cultivateur en représente un autre. Nous espérons toutefois que dans les applications agricoles, de même que dans la plupart des utilisations publiques du Telidon, le coût de l'ordinateur et le coût des renseignements seront payés par ceux qui désirent mettre leurs services à la disposition du cultivateur. En d'autres termes, comme c'est le cas de nos jours pour les journaux et la télévision, vous ne payez qu'un très faible montant du coût de production et du matériel de la station de télédiffusion. Il y a à cela une bonne raison. Le gouvernement tient à communiquer avec les agricul-

[Text]

ers, to tell them about why they should buy a particular piece of machinery, or fertilizer. We expect very little of the service to the farmers above the cost of the terminal to be paid for by the farmers themselves, because of all of these people that wish to bring services and information to the farmers.

Mr. Leps: May I just add that we have obviously, in getting this project started—and it is about to get started in a couple of weeks—given a lot of demonstrations in the farming communities. I must say that the response to date to this type of information has been very positive, and even enthusiastic. We are at the point in our Winnipeg office now where we are getting phone calls asking, “Where can I buy it? Where can I get it?” We are in a position to say now, “Well, it will soon be available. We still have to get the whole thing going here.” We are very pleased with the reaction.

Senator McGrand: My question is a little outdated, because I think the witnesses have answered the question that I wanted to ask. Is this going to be restricted to farm and rural problems?

Mr. Leps: No. Telidon is certainly not going to be restricted to the agricultural communities. However, one of the important applications, and where there is a direct potential, would be agricultural communities. For lack of time we have pooled the information services around the agricultural community in Winnipeg but we certainly intend to expand into other services such as electronic funds transfer, electronic shopping, travel information, electronic messages, and so on.

Senator McGrand: Will it provide a needed rural service?

Mr. Leps: Yes.

Senator Riley: Will the farmer or customer be able to dial Infomart through the Manitoba telephone system?

Mr. Leps: That is one possibility, but it is not the only possibility. In Manitoba we will soon have Telidon terminals which hook up through the telephone line, through cable and even through fibre optics. Therefore, you will be able to have access to Telidon through those three mediums.

Senator Riley: How will the customer or farmer contact the cablevision information?

Mr. Leps: In the same way. As opposed to using the telephone line he will use cablevision.

Senator Riley: It will show automatically on the channel.

Mr. Leps: Yes.

Mr. Smirle: Perhaps I could enlarge on that a little because I did intend to go into it in more detail in my presentation. I have shown you what the appearance of the information on the screen would be like. It can be obtained by either dialing on the telephone line or, with suitably equipped terminals, simply by tuning into the channel on the air.

[Traduction]

teurs pour rendre l'agriculture plus efficace au Canada. L'industrie privée veut communiquer avec les fermiers pour leur indiquer les raisons d'acheter un outil ou un engrais particulier. Nous espérons que ceux-ci n'auront qu'une modeste somme à payer, à part le coût du terminal, parce que tous ces gens désirent fournir des services et informer les fermiers.

M. Leps: Puis-je simplement ajouter que pour mettre ce projet sur pied—et il débutera dans deux semaines—nous avons effectué un grand nombre de démonstrations dans les collectivités agricoles. Je dois dire qu'à ce jour, la réponse à ce type de renseignements a été très positive et même enthousiaste. À l'heure actuelle dans notre bureau de Winnipeg, nous recevons des appels téléphoniques et on nous demande: «Où puis-je l'acheter? Où puis-je me le procurer?». Actuellement, nous répondons: «Il sera bientôt disponible. Il reste encore à tout mettre en marche ici». Nous sommes très heureux de cette réaction.

Le sénateur McGrand: Ma question est quelque peu périmée, parce que je crois que les témoins y ont répondu, mais je désire tout de même la poser. Le système va-t-il être limité aux fermes et aux problèmes ruraux?

M. Leps: Non, le Telidon ne va certainement pas être réservé aux collectivités agricoles. Mais l'une des applications importantes présentant un potentiel direct a trait aux collectivités agricoles. Par suite du manque de temps, nous avons rassemblé les services d'information autour de la collectivité agricole de Winnipeg, mais nous avons l'intention de nous étendre à d'autres services tels que le transfert de fonds électronique, l'achat de matériel électronique, l'information dans le domaine des voyages, les messages électroniques, etc.

Le sénateur McGrand: Assurera-t-il un service rural nécessaire?

M. Leps: Oui.

Le sénateur Riley: L'agriculteur ou le client sera-t-il en mesure de former le numéro Infomart par l'intermédiaire du réseau téléphonique du Manitoba?

M. Leps: C'est une possibilité, mais pas la seule. Au Manitoba, nous aurons bientôt les terminaux Telidon qui sont reliés par l'intermédiaire de lignes téléphoniques, de câbles et même de fibres optiques. En conséquence, vous pourrez avoir accès au Telidon par ces trois moyens.

Le sénateur Riley: Comment le client ou l'agriculteur doit-il procéder pour obtenir les renseignements par télédistribution?

M. Leps: De la même façon. Au lieu d'utiliser la ligne téléphonique, il se servira de la télédistribution.

Le sénateur Riley: Ces renseignements apparaîtront automatiquement à l'écran.

M. Leps: C'est exact.

M. Smirle: Je vais vous donner de plus amples détails puisque, de toute façon, j'avais l'intention d'en dire plus long dans ma présentation. Je vous ai montré sous quelle forme les informations apparaissent à l'écran. On peut les obtenir, soit en composant un numéro de téléphone ou, si l'on dispose de

[Text]

Each method of delivering information has its own limitations and advantages and so they are seen as complementing each other. For instance, once the CBC starts transmitting Telidon information, it will be reaching many millions of homes, and once those homes have suitably equipped receivers, they will be getting a basic magazine of perhaps 200 to 400 pages of information which comes in with the television signal. That is one alternative way of getting Telidon information. However, in that sort of system there is no reverse channel—you cannot talk back to the television system except by dialing into the telephone network. While those systems are possible, they are a little further away.

The broadcast systems reach a very large number of people, but they do not get customer service, they get a general form of service. They do not have the ability to interact directly with the sources of information as they do on the telephone system.

Senator Riley: Such as the weather reports.

Mr. Smirle: Yes, CBC is quite interested in putting in the general weather. As soon as you look at any one of these general applications, it becomes clear that, aside from the weather information which everyone needs, there can also be specialized weather information such as is required for aviation, commodities, and all sorts of different activities that depend on the weather. This more specialized information would more likely be made available on the two-way system where there would be a greater choice and a larger number of pages but, at a higher cost.

Senator Riley: How would a customer connect into the banking system?

Mr. Smirle: One would have to have a two-way communications medium, so one would have to use the telephone version at this stage. It is possible to have two-way transmission on cable television systems, but they need some development in the networks before they will become available. There are also some other alternatives, for instance, via satellite in remote areas. You could have direct two-way communication between two homes via satellite. We are looking at all possibilities and some are rather further away than other because of the state of the art. Telidon depends on what kinds of networks we are developing for Canada.

Mr. Vic Althouse, M.P., Humboldt-Lake Centre: What kind of networks are available now? From what you have said it sounds as though Telidon is very adaptable because it can be used by microwave, fibre optics or satellite. What infrastructure limits are there? You have been talking about agriculture, and many agricultural operations are on the end of a party line, that is, one wire shared by a number of other farmers. Does that place limits on the ability to receive information or on the two-way operations? What is the absolute minimum

[Traduction]

terminaux munis de l'équipement nécessaire, simplement en réglant au canal approprié.

Chaque méthode de communication de renseignements a ses limites et ses avantages; ainsi, on juge qu'elles se complètent. Par exemple, lorsque la Société Radio-Canada commencera à transmettre des renseignements par l'entremise du système vidéotex Telidon, elle atteindra des millions de foyers, et, lorsque ceux-ci seront munis des récepteurs appropriés, ils pourront obtenir un magasin de base de 200 à 400 pages d'informations qui sont diffusées en même temps que le signal de télévision. C'est une des façons d'obtenir les informations du système Telidon. Cependant, il ne s'agit pas d'un système bidirectionnel; vous ne pouvez communiquer avec le système de télévision qu'en vous servant du réseau téléphonique. Des systèmes de communication bidirectionnelle seront probablement mis au point un jour.

Un grand nombre de personnes ont accès aux systèmes de diffusion, mais ne bénéficient pas d'un service des usagers mais plutôt d'un service général. Les abonnés ne peuvent pas communiquer directement avec les sources d'information, alors que le réseau téléphonique leur permet de le faire.

Le sénateur Riley: Tels que les bulletins météorologiques.

M. Smirle: C'est exact, la Société Radio-Canada est intéressée à offrir un service météorologique par l'entremise du système Telidon. Lorsque vous songez aux applications générales, il est évident qu'outre les informations météorologiques dont tout le monde a besoin, on peut communiquer des informations météorologiques spécialisées comme ceux dont on a besoin pour l'aviation, l'expédition de marchandises et diverses activités. Ces informations plus spécialisées seraient probablement disponibles un jour grâce à un système bidirectionnel qui permettrait un meilleur choix d'informations et un plus grand nombre de pages, mais un tel système serait plus coûteux.

Le sénateur Riley: Comment un abonné doit-il procéder pour avoir accès à la banque?

M. Smirle: L'abonné devrait avoir un système de communication bidirectionnel, et en ce moment, se servir du téléphone. Il est possible d'avoir une communication bidirectionnelle grâce à la télédistribution, mais les réseaux doivent être plus perfectionnés avant qu'une telle chose soit possible. Il y a également d'autres possibilités comme la transmission via satellite dans les régions éloignées. Il pourrait y avoir communication bidirectionnelle entre deux foyers par satellite. Nous étudions toutes les possibilités et certaines mettront plus de temps à être réalisées en raison des progrès techniques. Les applications du système Telidon dépendent des réseaux qui seront établis au Canada.

M. Vic Althouse, député de Humboldt-Lake Centre: De quels réseaux disposons-nous actuellement? Ce que vous avez dit semble indiquer que le système Telidon est très adoptable parce que la transmission peut être faite par micro-ondes, fibres optiques ou satellites. Quelles sont les limites imposées par les infrastructures? Vous avez parlé du secteur agricole, et de nombreuses opérations agricoles sont effectuées par ligne partagée, c'est-à-dire une ligne partagée par un certain nombre de cultivateurs. Est-ce qu'un tel service limite la possibilité de

[Text]

service required by that farm before you can fit into Telidon first and a two-way Telidon second?

Mr. Campbell: Generally, telecommunications, cable communications and satellite communications in Canada are not a problem in the Telidon program. The resources that are now available to communicate, and the resources that will be available, are more than enough to allow Telidon to become a universal medium in this country.

The Major problem and the major challenge in Telidon is not the technology, it is the uses of Telidon and the development of the useful services and the identification of initial users that can get the earliest advantage from it such as farmers and the general public through government information offices as is planned by the task force.

It is the development of these uses of Telidon and the early development of the Telidon terminals in visible places that will help Telidon come about in Canada and, therefore, strengthen our position in marketing Telidon worldwide to our domestic benefit. By making available this powerful tool, we can make Canadian lives richer and Canadian business more effective. It also would benefit Canadians as a result of exports.

With regard to communications, there are some small problems and you have hit on one of them. A party line is not good in this connection because a neighbour can pick up his or her phone and wipe out your information.

However, in the case of agricultural use, we feel that this is a benefit both to the family in terms of education and also as a business tool. As a business tool, it may be depreciated or expensed as a business tool. It justifies a telephone line because of the impact it has on the economics of the farm. We would hope that the farmer would seek his own telephone line for the use of this medium.

Mr. Althouse: Given the amount of potential customers out there, can this still be done with currently used systems. Would most of the wire line going out to the farms be required to be changed to fibre optics?

Mr. Campbell: It works perfectly well on existing telephone lines. The only limitation is that the party line would cause problems. Perhaps I could ask Mr. Leps to what extent there are party lines in Manitoba.

Mr. Leps: I do not remember the exact percentage. From all of the studies we have done, we believe that the initial interest is in the farming community. The communications do not cause a problem because the people who are most interested in having it already have private lines. We do not foresee a problem over the next two to three years. In the meantime, there are programs to go to more and more private lines within Manitoba, so I do not think it will cause any problems. In the initial two to three years, we do not see that as hampering the development of technology or the system.

[Traduction]

recevoir les informations ou d'avoir un système bidirectionnel? Quelles sont les installations de base nécessaires avant qu'on puisse installer le Telidon et puis un Telidon bidirectionnel?

M. Campbell: Généralement, les télécommunications, les communications par télédistribution et par satellite au Canada ne posent pas de problèmes à l'exploitation du système Telidon. Les ressources tant actuelles que futures du secteur des communications, et les ressources qui seront accessibles plus tard, suffisent à permettre au système Telidon de devenir un moyen de communication universel dans ce pays.

Notre principal problème n'est pas d'ordre technique, mais il découle plutôt des applications de Telidon, de la mise au point de services utiles et de l'identification des utilisateurs initiaux, comme les agriculteurs et le grand public par l'entremise des centres d'information du gouvernement comme le prévoit le groupe de travail.

C'est le développement de ces applications et des premiers terminaux Telidon qui en rendra possible l'implantation au Canada et renforcera ainsi notre position pour la vente internationale de Telidon qui aura des retombées économiques au pays. En assurant des moyens puissants, nous pouvons enrichir les vies canadiennes et stimuler l'économie canadienne. De plus, l'exportation du système assurerait d'autres recettes au pays.

Il y a quelques petits problèmes dans le secteur des communications et vous avez souligné l'un d'entre eux. Une ligne partagée est un désavantage dans de telles circonstances puisqu'un voisin peut se servir de son téléphone et effacer toutes vos informations.

Toutefois, pour ce qui est du secteur agricole, nous croyons qu'un tel système est à l'avantage à la fois de la famille, en matière d'éducation, et à l'avantage du secteur des affaires. Dans ce secteur, il peut être inscrit comme frais d'exploitation. Il justifie l'utilisation d'une ligne téléphonique en raison de son impact sur les activités économiques de l'entreprise agricole. Nous espérons que l'agriculteur cherchera à obtenir une propre ligne téléphonique afin d'utiliser le système.

M. Althouse: Étant donné le nombre d'usagers éventuels dans cette région, Telidon serait-il compatible avec les installations actuelles? Est-ce qu'il faudrait remplacer la plupart des fils qui se rendent aux fermes par des fibres optiques?

M. Campbell: On n'éprouve aucun problème avec les lignes actuelles. Cependant la ligne partagée pourrait poser certains problèmes. Peut-être pourrais-je demander à M. Leps si ces lignes sont populaires au Manitoba?

M. Leps: Je ne peux pas me souvenir du pourcentage exact. Mais les études que nous avons effectuées révèlent que le groupe le plus intéressé est la collectivité agricole. Les communications ne posent pas de problème parce les personnes les plus intéressées possèdent déjà des lignes téléphoniques privées. Nous ne prévoyons pas de problèmes pour les deux ou trois prochaines années. Entre temps, on prévoit l'installation d'un nombre toujours plus grand de lignes téléphoniques privées au Manitoba, je ne crois donc pas que cela poserait de problèmes. Au cours des deux ou trois premières années, nous

[Text]

Senator Thompson: You have looked at your competitors around the world. As I understand it, the Government of France has done a lot of promotion for the French system—I am not sure I am accurate in this statement—and some cities or towns are hooked up. Did you say you had 50 terminals in Manitoba? What else have you done in cities to promote this, to give you an opportunity to show this demonstration to the world?

Mr. Smirle: Perhaps I should start by addressing that, and Infomart could go into some detail. At present there are some 2,000 Telidon terminals in use in different places in Canada, the United States and around the world. In terms of terminal population, I would say we are about neck and neck with the French. I understand they spent some \$20 million last year in the American market on publicity and promotion. They have also lent CBS at least \$1 million worth of equipment. This has not been sufficient for them to make any substantial inroads in the U.S.A.

Senator Thompson: What have we done for you in this regard?

Mr. Smirle: What has the Canadian government done?

Senator Thompson: Yes.

Mr. Smirle: What we have done is made several sales. Rather than promoting, we have simply sold directly and short-cut the promotion. We have sold the first system, which was the one to the Corporation for Public Broadcasting in the United States. We gave Infomart and Canada Cable Systems marketing support, which allowed them to close several key sales. At the moment, the French system is in operation in the U.S. with equipment which was given to the recipients. In fact, I think we can make a claim to have been the only ones to have actually made sales of equipment to this point. It appears that we may have chosen, perhaps not voluntarily, but through a lack of our resources, a more ingenious way of reaching the same goal. French competition certainly represents one of the major areas of competition that we are going to face in the future, because they will certainly be promoting a derivative of the Telidon system themselves. I believe they are coming to realize that in order to be considered in the marketplace, they have to offer a system very similar to Telidon.

Senator Thompson: What about the British?

Mr. Smirle: They are also talking about Telidon as the third level in their system, and the French are talking about Telidon as the next thing in their system. I guess that means we may have won the promotional battle in the U.S. without the orthodox promotional method. In some ways, while they represent more of a problem, if they are going to be competing with the same technology, we do have somewhat of a lead. What they are saying also is that they are helping us to promote Telidon.

[Traduction]

ne croyons pas que cela gênera le développement des techniques et du système.

Le sénateur Thompson: Vous avez étudié les systèmes qu'offrent vos concurrents à l'échelle internationale. Si j'ai bien compris, le gouvernement de la France a lancé un vaste programme de promotion pour son système et, je me trompe peut-être, certaines villes sont déjà rattachées au système. Avez-vous dit que vous avez installé 50 terminaux au Manitoba? Qu'avez-vous fait d'autre pour promouvoir le système dans les villes et pour prouver l'efficacité du système au monde entier?

M. Smirle: Peut-être devrais-je commencer par répondre à vos questions et puis les représentants d'Infomart pourraient vous donner de plus amples détails. Il y actuellement quelque 2 000 terminaux Telidon en service au Canada, aux États-Unis et dans le monde entier. Nous avons à peu près le même nombre de terminaux en service que les Français. Je crois qu'ils ont dépensé environ \$20 millions l'année dernière en publicité et en promotion aux États-Unis. Ils ont également prêté à CBS au moins \$1 million d'équipement. Cela ne leur a pas vraiment permis de faire d'importantes incursions sur le marché américain.

Le sénateur Thompson: Qu'avez-vous fait dans ce secteur?

M. Smirle: Jous voulez dire le gouvernement canadien?

Le sénateur Thompson: C'est exact.

M. Smirle: Nous avons conclu plusieurs ventes. Plutôt que de consacrer nos efforts à la promotion, nous avons simplement vendu directement notre produit. Nous avons vendu le premier système, à la Corporation for Public Broadcasting aux États-Unis. Nous avons aidé Infomart et Canada Cable Systems dans leur mise en marché ce qui leur a permis de conclure plusieurs ventes importantes. Aujourd'hui, aux États-Unis, on exploite le système français grâce à de l'équipement fourni par les Français. De fait, je crois que nous sommes les seuls à avoir vendu notre équipement. Il semble que nous ayons choisi, inconsciemment en raison d'un manque de ressources, la façon la plus ingénieuse de réaliser le même objectif. Les Français sont l'un des principaux concurrents auxquels nous devons faire face, puisqu'ils s'occuperont sans aucun doute de la promotion d'un système dérivé de Telidon. Je crois qu'ils se rendent compte que pour faire une concurrence sérieuse, ils doivent offrir un système très semblable au nôtre.

Le sénateur Thompson: Et les Britanniques?

M. Smirle: Ils disent que Telidon représente leur troisième option alors que les Français disent qu'il s'agit de leur deuxième. Cela peut vouloir dire que nous avons gagné la bataille aux États-Unis sans faire appel à la promotion. Bien qu'ils présentent un certain problème s'ils offrent la même technique que nous, nous les devançons dans une certaine mesure. Ce qu'ils disent également c'est qu'ils nous aident à promouvoir Telidon.

[Text]

Senator Thompson: I would like to ask you another question about the regulations through the Manitoba Telephone Company which the Grassroots Project is concerned with. I presume there is a \$50 to \$75 cost to the farmer. Will this be regulated by the government to make sure that the fee does not increase? Another question I have is: Do you see the use of advertising in this so that the Manitoba government could get back some of its capital cost?

Mr. Leps: As I understand it, Manitoba Telephone will be, in fact, filing tariffs with the Public Utilities Board within the coming week. Advertising is certainly an enormous aspect of the medium and the technology, and, as in the traditional publishing and servicing media, we expect advertising to be the source of the major costs of providing services, in the sense that we expect the farming community—the ultimate user—not to bear the full cost of the terminals or of the information. We have experienced so far with the 20 or so information providers we have on board right now that the value of disseminating their information to the end user is great enough that they are willing to bear the burden of the cost of creating the pages, having them stored and maintained. This is where Infomart fits in. We will create the pages, maintain the applications on the data base and up-date them for the information providers. Certainly, the advertising boundaries become very loose. To get that information to the end users is of great value if the information providers are willing to bear the cost necessary to do it.

Senator Thompson: Do you think you are getting at the users who really need it most? For some farmers, \$50 to \$75 is still quite a wallop, and yet it is for those people who cannot afford this that this information on crops and so on would be most valuable.

Mr. Leps: Certainly, that is part of what is going to bear out within the coming year: Are the rates too high and does everybody have access to it? If I may give you an example of some research that has been done in the United States, the information is of such value that we have had quotes where farmers would say for \$700 a month it is going to be worthwhile for us.

Senator Thompson: Do farmers have \$700 a month?

Mr. Campbell: If I may, I would like to add something. The investment in the computer and the creation of the content has been made by Infomart, and the reason, of course, is that infomart is a partnership of two large publishers, and those publishers see electronic publishing as the major new market in the future, and that electronic publishing will, in fact, by and large, be presented to the world over Telidon terminals. Our parents want us to establish ourselves in this new publishing medium by putting computers around the country and developing information and useful applications of Telidon to bring us into this world.

[Traduction]

Le sénateur Thompson: J'aimerais poser une autre question sur les règlements de la Manitoba Telephone Company en ce qui a trait au projet Grassroots. Je suppose qu'il y a un coût de \$50 à \$75 pour l'agriculteur. Est-ce que le gouvernement fera de sorte que ces droits n'augmenteront pas? J'aimerais également savoir si vous voyez qu'il serait utile d'avoir un programme publicitaire dans ce secteur afin que le gouvernement du Manitoba puisse récupérer une partie de ses immobilisations?

M. Leps: Si j'ai bien compris, la société Manitoba Telephone présentera la semaine prochaine au Public Utilities Board son échelle de tarifs. La publicité est certainement un aspect très important du système et de la technologie, et, comme pour les média de service et d'édition traditionnels, nous prévoyons que la publicité sera l'élément le plus coûteux puisque nous ne nous attendons pas à ce que la collectivité agricole, l'utilisateur ultime, fasse les frais des terminaux ou de l'information. L'expérience que nous avons connue jusqu'à présent avec les 20 diffuseurs actuels d'information est que pour eux cette activité est assez importante pour qu'ils soient prêts à accepter le fardeau des coûts de la préparation des pages, de leur stockage et de leur entretien. Voici où Infomart intervient. Nous nous chargeons de la préparation des pages, de leur entrée dans les banques de données et de leur mise à jour. Le programme de publicité deviendra certainement très vague. Il est évident que l'acheminement de ces informations à l'utilisateur doit être très important si les diffuseurs sont disposés à accepter les coûts nécessaires pour le faire.

Le sénateur Thompson: Croyez-vous que les utilisateurs qui en ont vraiment le plus besoin ont accès à vos informations? Pour certains agriculteurs, \$50 à \$75 c'est beaucoup d'argent, et pourtant c'est pour ceux qui ne peuvent pas se le permettre que ces informations sur les récoltes et d'autres aspects du secteur agricole seraient les plus importantes.

M. Leps: Cela fait partie des choses qui seront confirmées l'année prochaine. Les tarifs sont-ils trop élevés, est-ce que tout le monde a accès au système? Je peux vous dire, par exemple que des enquêtes effectuées aux États-Unis ont révélé que les informations étaient tellement importantes qu'il semble que certains agriculteurs auraient déclaré que même un tarif de \$700 par mois ne serait pas trop élevé.

Le sénateur Thompson: Est-ce que les agriculteurs peuvent se permettre de payer \$700 par mois?

M. Campbell: Si vous me permettez, j'aimerais ajouter que c'est Infomart qui a fait les frais de la mise au point de l'ordinateur et de la création de la banque d'informations et, évidemment, c'est parce qu'il s'agit d'une association de deux grandes maisons d'édition; elles voient dans la publication électronique le marché de l'avenir et pensent que ce secteur, dans son ensemble, sera diffusé au monde par l'entremise des terminaux Telidon. La société mère désire que nous participions à ce nouveau secteur en installant des ordinateurs partout au pays et en mettant au point des informations et des applications pratiques pour Telidon afin de lancer le système à l'échelle internationale.

[Text]

Referring to the terminals, \$50 to \$75 per month is too expensive for a Telidon terminal. That is one reason why we have had to select the initial uses of Telidon very carefully. We selected agriculture, and it will, by and large, be the large farmers who initially buy it. We selected agriculture because that is very clearly a powerful and useful application of Telidon, and those people will pay more than they should have to pay for Telidon.

Also, putting terminals around in public places offering government information is a good, immediate application because it brings information to the public more quickly. I am thinking of the task force on services to the public now. Many people will see it, it gets exposure immediately. The objective among all those active in Telidon is to get the cost of the terminal down so that it is as cheap as possible. The French and the British have started to get the cost of their terminals down by massive investments by their governments in videotex. Both the British and French have spent hundreds of millions of dollars on the domestic applications of videotex by subsidizing its use in their countries, or, as is the case with the French, mandating its use. It is their intention to withdraw all paper telephone directories and place videotex terminals in every home.

By taking those moves, the British and the French have stimulated videotex manufacturing industries in their countries. That will allow them to produce videotex terminals very cheaply. In this country we need to find more ways to get more Telidon terminals manufactured and placed in useful, initial applications so that the costs of the terminals will come down. If that were to happen, in three years, hopefully, one could walk into a Radio Shack or a television store and buy a television that has Telidon build into it for an extra \$200, instead of paying \$50 or \$75.00 a month.

That is the big challenge: Can we find enough useful ways to employ Telidon now so that we can stimulate more manufacturing, thereby reducing the cost of the terminals so that they become available to all Canadians. This would ensure that we have a competitive price to offer on what is clearly a superior service with superior technology. Nobody in the world will argue that Telidon is not the best, but they will argue that it is too expensive. The reason it is too expensive is that we have not built enough of them and have not put enough of them out so that people can use them, thereby enabling the manufacturers to cut their costs so that we can achieve our domestic and foreign objectives.

The Chairman: Thank you, Mr. Campbell. You will recall, honourable senators, that Mr. Smirle said that he had two parts to his presentation. We have had the first part. At this point, if it is agreeable, I should like to call on Mr. Murta for a short question, and then proceed with the second part of the presentation.

Mr. Murta: Thank you, Mr. Chairman. I want to make a comment. I think that, without stretching the point too much,

[Traduction]

Pour revenir aux terminaux, \$50 à \$75 par mois est trop pour un terminal Telidon. C'est pourquoi nous avons dû choisir très attentivement les applications initiales de Telidon. Nous avons choisi l'agriculture, et dans l'ensemble, ce sont les agriculteurs importants qui achèteront ce système. Nous avons choisi cette application utile et importante de Telidon, et ces personnes paieront plus qu'ils ne devraient le faire pour avoir accès au système.

De plus, installer des terminaux diffusant des informations d'intérêt public dans des endroits publics est une bonne application puisque le public a accès aux informations plus rapidement. Je songe aux services qu'offre le groupe de travail au public actuellement. De nombreuses personnes reçoivent ces informations puisqu'elles sont diffusées presque immédiatement. L'objectif est d'obtenir une baisse du coût de Telidon le plus tôt possible afin que l'accès soit le moins coûteux possible. Les Français et les Britanniques ont commencé à faire baisser le prix de leurs terminaux grâce à des investissements importants de leur gouvernements respectifs dans les vidéotex. Les Britanniques et les Français ont dépensé des centaines de millions de dollars pour l'application du vidéotex en subventionnant son utilisation dans leurs pays, ou comme les Français l'ont fait, en rendant l'utilisation du système obligatoire. Ils ont l'intention de faire disparaître les annuaires téléphoniques et de les remplacer par des terminaux vidéotex dans tous les foyers.

Ainsi, les Britanniques et les Français ont stimulé les industries de fabrication de vidéotex dans leurs pays, ce qui leur permettra de produire des terminaux de façon beaucoup plus économique. Au Canada nous devons trouver un moyen de stimuler la fabrication d'un plus grand nombre de terminaux Telidon et de leur trouver des applications utiles dès le départ afin d'assurer la baisse des coûts. Nous espérons ainsi que, dans trois ans, on pourrait aller à un magasin Radio Shack ou dans un magasin où on vend des téléviseurs et acheter un téléviseur muni d'un système Telidon pour \$200.00 de plus, au lieu de payer \$50 à \$75 de plus par mois.

C'est là le grand défi: Pouvons-nous trouver un nombre suffisant d'applications utiles pour le système Telidon pour stimuler une plus grande fabrication et ainsi réduire les coûts des terminaux pour que tous les Canadiens puissent ainsi y avoir accès. On pourrait ainsi offrir un prix concurrentiel pour une technologie et un service supérieurs. Personne ne pourra dire que Telidon n'est pas le meilleur, mais ils diront qu'il est trop coûteux, car nous n'avons pas construit et mis en service un nombre assez important de ces terminaux pour permettre aux fabricants de faire baisser leurs coûts afin d'atteindre nos objectifs de ventes au Canada et à l'étranger.

Le président: Merci, monsieur Campbell. Vous vous souviendrez, honorables sénateurs, que M. Smirle nous a dit qu'il y avait deux parties à sa présentation. Nous avons entendu la première. Si cela vous convient, j'aimerais maintenant demander à M. Murta de poser une brève question et nous passerons ensuite à la deuxième partie de la présentation.

M. Murta: Merci, monsieur le président. Je désire simplement faire un commentaire. Je crois que, sans trop s'attarder

[Text]

once this is in operation and works as well as I think it will work, it will probably be as revolutionary to farming as was the tractor. In a small town in Alberta, Altona, there are, within a 30-mile radius, about 40 to 50 farms. All those farmers came to hear about this, so they have accepted the payment of \$70 a month as being peanuts in terms of the information they will get back.

Is this going to be made available to Agri-Business? Is it going to be made available to the large fertilizer companies who are now putting fertilizer on the ground, testing the soil, and so forth? Will it also be available to the large machinery dealers, which are so important to the rural areas of Canada? It seems to me that the information Telidon will provide will be the kind of information that they will also want. Will they have a chance to get involved?

Mr. Leps: In fact, we are talking to them right now. There are certainly what we call "closed-user group applications" who are interested within Agri-business. Certainly, some of the major manufacturers which have retailers dealing directly with the farmers are keenly interested in this. They want their retailers to have up-to-date information. That is another type of application, and we would even see these major manufacturers willing to go far enough to subsidize the cost of the terminals to their retailers because of the value of having on line, up-to-date information on the terminals. It is of such value to them that they are willing to bear the costs of the terminals.

The Chairman: Thank you, Mr. Leps. Mr. Smirle, would you go ahead with the second part of your presentation?

Mr. Smirle: Yes, Mr. Chairman. I will keep it very short. I want to show you how Telidon works as an information retrieval system. I was using it as an electronic projecting system in the first part of my presentation, but now I should like to show you how it works in a more realistic way.

With the key pad, again, I can talk to the Department of Communications Administration Data Base. While the information on this is not kept up to date because of the number of people that would be required in order to do so, we have put a couple of examples of different kinds of transactions on it so that you can see how it works.

When I turn on the Telidon set, the first thing I see is the first page of data base. That gives a choice of information. Let us say that I am interested in obtaining information on out-of-town real estate. I would, therefore, look under the heading of "General Interest". To do that I push button No. 1 and this gives me more choices. Under the heading "Marketplace" I see that real estate, shopping and other services are there. I then want to go to the heading of "Real Estate" so, I push button No. 1. This goes through the yellow pages, if you will. I now have a choice under the heading of "Real Estate" and see that there is a subheading entitled "Out-of-Town".

[Traduction]

sur le sujet, une fois que le système sera en service et fonctionnera aussi bien que je le prévois, il sera probablement aussi révolutionnaire pour le secteur agricole que le tracteur l'a été à l'époque. A Altona, petite ville de l'Alberta, il y a, dans un rayon de 30 milles, entre 40 et 50 agriculteurs. Ils ont tous entendu parler du système et ils ont décidé que \$70 par mois n'était pas un montant très élevé pour les informations qu'ils avaient en retour.

Est-ce que ce système sera mis à la disposition des entreprises du secteur agricole? Est-ce qu'il sera mis à la disposition des sociétés importantes fabriquant des engrais, ces sociétés qui mettent actuellement cet engrais en terre, qui vérifient la qualité du sol, et ainsi de suite? Est-ce qu'il sera également mis à la disposition des grands courtiers en équipement qui sont tous aussi importants pour les régions rurales du Canada? Il me semble que les informations qu'on n'obtiendra par l'entremise de Telidon sont celles que ces personnes désireront également obtenir. Auront-ils l'occasion de participer à la mise en service du système?

M. Leps: De fait, nous songeons à eux maintenant. Il y a certainement des groupes particuliers du secteur agricole qui sont intéressés aux diverses applications du système. Certainement, certains des principaux fabricants dont les détaillants traitent directement avec les agriculteurs, sont très intéressés. Ils veulent que leurs détaillants aient les informations les plus récentes possible. C'est une autre application et nous croyons même que ces importants fabricants seraient prêts à subventionner le coût des terminaux pour leurs détaillants en raison de la valeur des informations directes et à jour qu'ils pourraient obtenir ainsi.

Le président: Merci, monsieur Leps. Monsieur Smirle, voulez-vous passer à la deuxième partie de votre présentation?

M. Smirle: Oui, monsieur le président. J'ai l'intention de faire une très brève présentation. Je veux simplement vous démontrer comment Telidon fonctionne comme système d'extraction d'informations. Je me suis servi de Telidon comme système électronique de projection pour la première partie de ma présentation, mais je voudrais maintenant vous montrer comment il fonctionne.

Encore une fois avec le bloc de commande, je peux communiquer avec la banque de données du ministère des Communications. Bien que les informations à ce sujet ne sont pas maintenues à jour en raison du personnel qui serait nécessaire, nous avons préparé un ou deux exemples de diverses opérations afin que vous puissiez comprendre comment cela fonctionne.

Lorsque je mets le Telidon en marche, la première chose que je vois est la première page de la banque de données qui m'offre un choix d'informations. Supposons que je suis intéressé à obtenir des informations sur les propriétés foncières à l'extérieur de la ville. Je regarde donc sous «intérêt général», pour ce faire je presse la touche n° 1 et j'ai encore plus de choix. Je vois que propriétés foncières, achats et autres services se trouvent sous «place du marché». Pour consulter les pages de «propriétés foncières», je presse la touche n° 1. Vous pourriez dire qu'on feuillette les pages jaunes. J'ai maintenant un

[Text]

This has been abbreviated for you. Of course, there would be other steps specifying price range, size of house, and so forth. Once I have decided on that, then I can get a pretty good picture of the house itself, and can decide on whether I am interested in a particular house or not. Some people buy houses without seeing that much information, believe it or not. Putting that aside, assuming that I am a careful buyer, at least I can obtain a short list of houses located in Winnipeg. If I wanted more information, I can turn the page and look at certain floor plans. This is not in the data base at the moment. The next stage would be to find out what the prices are, then the houses are available, and so forth. With videotex it is quite feasible to set things up so that I could actually negotiate a tentative offer and hold the house for a week while I went out to confirm the offer. That is one example of how the data base is used. I will go through a few other ones and then I will be prepared to answer questions.

Having done one transaction, and not being too sure where I am and how to get anywhere else—once one is familiar with it there are other options open—I simply push an upward button which pushes me up to the back and to the very top of the index. Now I can start all over again.

I should like to show you what we are doing in the international forum. So let us look at international information. We have been quite active in promoting Telidon abroad—that is, both Infomart and the Department of Communications have. In fact, as was mentioned, Informart has made some major sales. Let us go to Europe. We visited Germany recently at the invitation of the German government. They are heavily involved in the British system, but are, I believe, having second thoughts. Let us look under history and architecture, which is one of the things which might have influenced their thinking so far. Here is an example of tourist information. If I were in Germany and wanted to look at some of the tourist attractions, and if I were in a hotel room in Berlin that had Telidon, I could look at the tourist attractions across Germany and book myself on a tour. This first one shows a picture of the Brandenburg Gate. Incidentally, I should say that this works on a telephone line to the Communications Research Centre right now. This is the sort of display and type of speed at which one gets a response. I believe there was a question relating to how fast this could react. The response time to get a page of information is a second or two. This is the most elaborate page we have on the data base. It is more elaborate than it has to be, actually. This is about medieval art, and when presenting this, we usually say that in those days artists were expected to put forth their best effort and do everything perfectly, even if it were not visible. At this time the picture is complete but the artist has added a number of extra details that are visible only if one is up close to the screen. This gives you an example of the high quality information page.

[Traduction]

certain nombre de divisions sous «propriétés foncières» et je décide de consulter «à l'extérieur de la ville».

Toutes les démarches ont été abrégées pour vous. Évidemment, il y aurait d'autres étapes où on préciserait les prix, les dimensions de la maison, et d'autres détails. Une fois que j'ai décidé ce que je veux, je peux avoir une bonne idée de la maison et décider si je suis intéressé à ce qu'on m'offre. Il y a des gens qui achètent des maisons sans même posséder pareils renseignements, croyez-le ou non. De toute façon, supposons que je suis un acheteur consciencieux je peux au moins obtenir une courte liste des maisons situées dans la région de Winnipeg. Si je voulais plus de renseignements, je peux tourner la page et étudier certains plans. Bien que cela ne se trouve pas dans la banque de données en ce moment, la prochaine étape serait de découvrir quels sont les prix, quand les maisons sont disponibles et d'autres détails du genre. De fait, avec un vidéotex, il est possible d'établir les choses de façon à négocier et présenter une offre initiale pour réserver la maison pendant une semaine pendant que j'étudie la question. C'est l'une des applications de la banque de données. Je vais vous donner quelques autres exemples et puis je répondrai à vos questions.

Après avoir terminé une opération, si je ne sais pas comment continuer, une fois que je sais qu'il y a d'autres options, je presse simplement une autre touche pour revenir à la première page. Je peux recommencer.

J'aimerais vous parler de notre position à l'échelle internationale. Choisissons les informations internationales. Nous avons été très actifs dans la promotion de Telidon à l'étranger, c'est-à-dire Infomart et le ministère des Communications. De fait, comme on l'a dit, Infomart y a conclu des ventes importantes. Voyons donc l'Europe. Tout récemment, à la demande du gouvernement du pays, nous avons visité l'Allemagne. C'est un pays qui participe activement au système britannique, mais qui a certaines réserves. Passons donc aux sections histoire et architecture, c'est l'une des choses qui pourrait avoir influencé leur façon de penser jusqu'à maintenant. Voici un exemple de renseignements touristiques. Si j'étais en Allemagne et que je voulais visiter certaines des attractions touristiques, et si j'étais dans une chambre d'hôtel à Berlin où on avait installé un système Telidon, je pourrais étudier les diverses attractions touristiques et me préparer un voyage. Cette première page nous montre une image du Brandenburg Gate. Ceci dit en passant, ce système est relié par ligne téléphonique au centre de recherche en communications. Voilà le genre d'informations et un exemple de la vitesse à laquelle on peut obtenir une réponse. Je crois qu'on avait demandé à quelle vitesse le système fonctionnait. Habituellement, on attend au maximum une à deux secondes avant d'avoir la page d'information demandée. C'est la page la plus détaillée que nous avons sur la base de données. Elle est plus détaillée qu'il ne le faut vraiment. Elle porte sur l'art médiéval et lorsque nous la présentons, nous disons habituellement qu'à cette époque-là, il fallait faire de son mieux et faire tout à perfection, même si les résultats ne l'attestaient pas. À l'heure actuelle, le portrait est complet, mais l'artiste a ajouté un certain nombre de détails supplémentaires que l'on peut voir si on est près de l'écran.

[Text]

Now, let us look at the German economy and some pages which deal with the German agricultural system. We use graphs to show agricultural productivity, so we will just go through some of these graphs. You will notice that they are not very fast, compared to elaborate pages, and this is part of Telidon. It takes very little in the way of resources to do a page like that, yet it is visually very effective.

Statistics Canada has a very large program of information; in fact, they have five stations that can prepare statistical information, and you can appreciate the importance of that to the farmer. That is one of the areas they deal with. This will be available on the Task Force on Service to the Public computer, which is the government project. In the long run there really will not be any distinction between which computer the information is on; in fact, the user probably will not be aware of the source unless he wishes to be aware of it, so it will be like talking to one large library of information.

I think that is a good place to stop, unless anyone wants to pursue educational information, or some of the other categories. Would you prefer to question me further, or would you rather see some more examples?

The Chairman: Would you like to ask any questions?

Senator Thompson: I can see lawyers and doctors getting information immediately on a thing like this.

Mr. Smirle: Exactly. There is now a data base that was set up before Telidon, called "Quick Law", that was invented by some people at Queen's University. It is now being licensed and picked up in the United States, due to the lack, if you will, of an aggressive electronic publishing entity taking it over. I think Telidon provides the focus for people wanting to invest in the electronic publishing industry. It reduces the risk of getting into it. I think if Quick Law had appeared now it would have been a totally Canadian development, and you would have had a Telidon legal data base. As it stands it might be converted to some extent to Telidon, or one might have to start over again.

There are many data bases that have been created in the last decade that would automatically have gone to Telidon had it existed. By the same token, there are many hundreds of data bases yet to be produced that will go on Telidon as the obvious choice.

Senator Thompson: Is there a medical information service for doctors in outlying areas?

Mr. Smirle: Yes, there are medical data banks. One of the biggest problems with them right now is that they do not have any pictorial capability, and so much medical information requires high quality pictures. I would postulate that a medical terminal for Telidon would be of a higher quality than this,

[Traduction]

Vous avez donc un exemple d'une page d'informations de haute qualité.

Maintenant, passons à l'économie allemande, et aux pages qui concernent le système agricole allemand. Nous utilisons des graphiques pour illustrer la productivité agricole; nous allons donc en parcourir quelques-uns. Vous constaterez qu'ils ne sont pas très rapides, comparativement aux pages élaborées; cela fait partie de Telidon. Il ne faut pas beaucoup de ressources pour produire une page comme celle-là et pourtant sur le plan visuel, elle est très utile.

Statistique Canada a un très vaste programme d'information; en fait, il exploite cinq stations qui peuvent produire des informations statistiques et vous pouvez en imaginer l'utilité pour l'agriculteur. C'est l'un des domaines qui intéresse Statistique Canada. On obtiendra d'autres renseignements en lisant le rapport du Groupe d'étude sur le service informatique public, qui est le projet du gouvernement. A la longue, il n'y aura pas lieu de distinguer dans quel ordinateur les renseignements sont emmagasinés. En fait, l'utilisateur ne connaîtra pas probablement la source à moins qu'il ne veuille la connaître; ce sera donc comme si on s'adressait à un grand centre de renseignements.

Je crois que c'est le moment de s'arrêter, à moins que quelqu'un veuille poursuivre et parler de l'information en éducation ou dans d'autres domaines. Préférez-vous me poser d'autres questions ou voulez-vous que je vous donne d'autres exemples?

Le président: Voulez-vous poser des questions?

Le sénateur Thompson: Des avocats ou des médecins pourraient obtenir des renseignements sans délai grâce à ce système.

M. Smirle: Exactement. Il existe actuellement une base de données qui avait été établie avant Telidon et connue sous le nom de «Quick Law», mise au point à l'université Queen's. On a accordé une licence au système et on l'adopte aux États-Unis, car au pays, aucune entreprise électronique n'en a voulu. A mon avis, Telidon donne un cadre dans lequel peuvent œuvrer ceux qui souhaitent investir dans l'industrie de la publication électronique. Il réduit les risques inhérents à cet investissement. Si le «Quick Law» avait fait son apparition maintenant, il aurait été une invention tout à fait canadienne et on aurait eu un système de données juridiques Telidon. A l'heure actuelle, on pourrait l'adapter dans une certaine mesure à Telidon ou avoir à recommencer de nouveau.

Au cours de la dernière décennie, bien des bases de données ont été créées qui auraient automatiquement été intégrées au système Telidon, s'il avait existé. De même, plusieurs centaines de bases de données seront élaborées et emmagasinées dans Telidon, c'est évident.

Le sénateur Thompson: Existe-t-il un service d'informations médicales pour les médecins dans les endroits reculés?

M. Smirle: Oui, il existe des banques de données médicales. Un des plus grands problèmes qu'elles comportent à l'heure actuelle est qu'elles sont limitées à l'affichage de caractères et une très grande partie des informations médicales nécessiteraient des images de haute qualité. A mon avis, un écran

[Text]

with at least double the fine grain resolution that this one has. In addition we are developing, as part of our R&D program, a much higher quality photographic style terminal. Those have been retarded in the past by the limitations of the telephone and other networks that we have in place. We are getting ready to be able to supply even another category of information, such as satellite information, direct, some of which can go on Telidon right now. That is one area I meant to mention.

The Canadian Centre for Remote Sensing is the only place outside of the U.S.A. which can receive information from Landsat, which is the geographical or economic satellite. If you look inside the American or many of the other learned journals, you can see photographs made from Landsat, showing acreages of different crops. Those have been processed from information that Landsat has picked up, that has been processed at a computer centre, like the Centre for Remote Sensing, and then issued.

Senator Thompson: There are private companies doing this, as well, like OVEC, in Toronto.

Mr. Smirle: That is correct. They would be using data from the Canadian Centre for Remote Sensing, no doubt. What is missing now is a means of distributing this information in a timely manner. A farm probably does not care what a satellite picture looked like the week before, yet most of this information only gets in front of the public when it is published in magazines, or through some kind of similar method. If you could dial it up direct from your farm and get satellite information on what your area looked like, you could evaluate the effects of drought, and do all sorts of other things that are now possible only through government agencies. That means they have to set priorities, and you might or might not be able to get that service from them.

One thing I am hoping to see, as someone in the Department of Communications, is more of a democratization of data. We discussed the richer farmers versus the poorer farmers. In my opinion, on a basis of \$50 a month, a poorer farmer, even if he is a relatively poor one in Manitoba terms, is going to save more than \$50 a month on transactions made at the right time. In transactions of that scale you can easily go up or down \$10,000, even if you are a person of modest means in the farming business.

Senator Thompson: Not if you are like me, with one cow.

The Chairman: Can I ask you a question? I suppose this has to do with sales. Take the Alberta Pork Producers Marketing Board. They are selling all their hogs through an electronic system. Have they ever approached you? Could you do a better job than they are doing with their electronic system? I guess what I am trying to say is, do they know about your system? There are organizations all across Canada of this

[Traduction]

Telidon pour l'affichage d'informations médicales serait d'une meilleure qualité que celui-ci et il comporterait une définition deux fois plus précise que celle-ci. D'autre part, dans le cadre de notre programme de R et de D, nous mettons au point un terminal à représentation photographique d'une meilleure qualité. Son évolution a été retardée par le passé parce que les téléphones et d'autres réseaux actuellement exploités n'étaient pas assez perfectionnés. Nous sommes sur le point de fournir encore une autre catégorie d'information par exemple, l'information par satellite, directe, qui peut être acheminée par Telidon tout de suite. C'est un domaine que je voulais signaler.

Le Centre canadien de télédétection est le seul endroit à l'extérieur des États-Unis qui peut recevoir des informations de Landsat, le satellite qui transcrit des informations géographiques ou économiques. Dans les journaux savants, américains ou autres, on peut y voir des photographies prises par Landsat qui montrent des régions où se pratiquent différentes cultures. Ces photographies sont le résultat d'informations recueillies par Landsat, informations qu'on a traitées à un centre d'ordinateurs comme le Centre canadien de télédétection et puis...

Le sénateur Thompson: Des sociétés privées offrent également ce service, l'OVEC à Toronto par exemple.

M. Smirle: C'est exact, et elles utiliseraient sans doute les données recueillies par le Centre canadien de télédétection. À l'heure actuelle, nous n'avons pas de moyen de distribuer ces informations de façon opportune. Un agriculteur ne se soucie probablement pas de la photo transmise par satellite la semaine précédente et pourtant la plus grande partie de ces informations ne parvient au public que lorsqu'elle est publiée dans des revues ou ailleurs. Si vous pouviez les commander directement de votre exploitation agricole et obtenir les informations par satellite sur la situation dans votre région, vous pourriez estimer les effets d'une sécheresse ou obtenir des renseignements que vous ne pouvez obtenir à l'heure actuelle qu'en vous adressant à des organismes publics. Ils ont des priorités et il se peut que vous ne puissiez pas obtenir ce service auprès d'eux.

Comme fonctionnaire du ministère des Communications, j'espère qu'il y aura une plus grande démocratisation des données. Nous avons parlé d'agriculteurs riches et pauvres. À mon avis, ces derniers même s'ils sont relativement pauvres selon les critères du Manitoba, économiseront beaucoup plus que \$50 par mois, sur les opérations qu'ils feront au moment opportun. Les opérations de cette envergure peuvent facilement varier de \$10 000 même si vous êtes un agriculteur assez modeste.

Le sénateur Thompson: Pas si vous êtes comme moi qui ne possède qu'une vache.

Le président: Permettez-moi de poser une question. Elle porte, je suppose, sur les ventes. Il s'agit de l'Alberta Pork Producers Marketing Board. Il vend tous ses porcs grâce à un système électronique. Ses représentants ont-ils communiqué avec vous, pouvez-vous leur offrir un meilleur service que leur système électronique actuel? Bref, sont-ils au courant de votre système? Partout au Canada, il existe des organisations de ce

[Text]

kind. We have had the people from the Tobacco Board here. We have had a lot of people. For instance, we learn a week late what the prices of eggs all across Canada are, and what the costs are, and that sort of thing. Have these people approached you? Could you just expand on that a bit?

Mr. Leps: Well, let us just say that as regards all fields related to the agricultural community we are, right now, concentrating within Manitoba. We do have plans to move out of Manitoba into Saskatchewan and Alberta, and we do see agricultural applications right across Canada. We have been approached by a lot of these organizations, but really, right now, in Infomart, it is a question of being able adequately to meet the demand for the information that we have today. It is a question of being able to satisfy the requirements of today. It is a question of being overextended, basically, from the point of view of meeting the demand. We cannot see everybody all at once. Just in Manitoba we have in fact, today, 20 active information providers, and we have a list of 150 information providers that have contacted us, in one way or another, whom we have not yet had time to go and talk to.

The Chairman: Why did you choose Manitoba? Or did they choose you?

Mr. Leps: Basically it is because of the agricultural community there, but also because it is an offshoot of Project IDA, which was set up there, and because of the importance of the agricultural community in southern Manitoba.

Senator Thompson: What is IDA?

Mr. Leps: It was and is a project which provides some 100 homes with Telidon services, and where you are not really just talking about agricultural information, but about travel information, real estate information, and so on.

The Chairman: Was that a government project?

Mr. Leps: The IDA project is a joint Manitoba Telephone-Infomart project.

The Chairman: For instance, we have here from the Ontario Beef Exchange Limited two gentlemen whom we are going to hear this afternoon. We are looking forward to that. Have they approached you, or could you be of service to them? Could you service them better than they are being serviced now?

Mr. Campbell: I believe we can. I would like to emphasize this. Anything that can be done with an electronic information system of any sort, can be done with Telidon. Therefore, any kind of an electronic marketing system that one can imagine from any of the big computer companies can be done with Telidon. There are no restrictions in what it can do. It uses general purpose computers the same as any other electronic information system and it can be programmed to do whatever any other system does. The important thing is that it can do so much more because of its graphics, its colour and its friendliness.

[Traduction]

genre. Des représentants du Tobacco Board ont témoigné. Nous avons accueilli beaucoup de témoins. Par exemple, nous savons avec une semaine de retard où en est rendu l'évolution des prix des œufs au Canada ou quels sont les prix, etc. Ces organisations ont-elles communiqué avec vous? Pouvez-vous nous dire un peu plus long à ce sujet?

M. Leps: En ce qui concerne les domaines reliés à la communauté agricole, nous nous en tenons au Manitoba pour le moment. Nous projetons élargir le cadre de nos opérations et nous rendre en Saskatchewan et en Alberta et nous prévoyons l'application générale de ce système dans les secteurs agricoles. Nombre de ces organisations ont communiqué à nous, mais en réalité, selon Informat, il s'agit de répondre de façon satisfaisante à la demande à l'heure actuelle. Nous devons nous disperser pour répondre à la demande. Nous ne pouvons pas parler à tout le monde en même temps. Le Manitoba lui seul compte actuellement 20 diffuseurs d'information actifs et nous avons une liste de 150 diffuseurs qui ont communiqué avec nous d'une façon ou d'une autre mais nous n'avons pas encore eu l'occasion de les rencontrer.

Le président: Pourquoi avez-vous choisi le Manitoba? Ou ce dernier vous a-t-il choisi?

M. Leps: D'abord pour l'importance de sa communauté agricole dans le sud de la province et parce qu'il s'agit d'une retombée du projet I.D.A. qui avait été entrepris dans cette province.

Le sénateur Thompson: Qu'est-ce que l'IDA?

M. Leps: C'est un projet qui offre le service Telidon à 100 foyers, qui ne reçoivent pas seulement des informations agricoles, mais aussi des informations sur les voyages, les biens immobiliers et autres.

Le président: C'était un programme mis sur pied par le gouvernement?

M. Leps: Le projet I.D.A. est un projet mixte du Manitoba Telephone System et d'infomart.

Le président: Nous avons ici, par exemple, deux représentants de l'Ontario Beef Exchange Limited qui témoigneront cet après-midi. Nous sommes impatients de les entendre. Est-ce qu'ils ont communiqué avec vous ou pourriez-vous leur être utile? Pourriez-vous mieux répondre à leurs besoins?

M. Campbell: Je crois que oui. J'aimerais le souligner. On peut faire avec Telidon toutes les opérations que l'on peut faire avec un système informatique électronique, quel que soit le genre. Par conséquent, n'importe quel système électronique de mise en marché imaginable mis au point par l'une des importantes sociétés fabricant des ordinateurs peut être exploité par Telidon. Il n'y a aucune limite à ce qu'il peut faire. Il utilise des ordinateurs universels comme tout autre système informatique électronique et il peut être programmé pour faire tout ce qu'un autre système peut faire. Fait important à souligner, il offre beaucoup plus de possibilités parce qu'il peut montrer des graphiques, reproduire la couleur et parce qu'il est facile à utiliser.

[Text]

All of us involved in Telidon can see so many uses for the system that it staggers the imagination. The problem is that the resources we have at hand to go and talk to all of the possible users of Telidon are limited. An important general message which I would like to convey is that the next year or two years will be the critical years for Telidon. It could become as mass medium in Canada domestically, serving many groups, individuals as well as business and agriculture and so on. In the next couple of years it could become a major export opportunity for Canada. The major threat is that in the next couple of years we may not be able to capitalize on the superiority of Telidon and to overcome the cost of Telidon terminals as opposed to the British and French competitors. We could lose those foreign markets and, in fact, have our domestic markets eroded away by imported video text technology. I do not want to raise that as a scare, but that is the challenge facing all of us involved in Telidon today. We should make Telidon happen in Canada quickly so that we can get those foreign markets and avoid more imported technology in Canada.

To achieve that, the best thing that can happen would be the greatest visibility of Telidon here in Canada so that we solidify the commitment of Canadian manufacturers; solidify the commitment of Canadian users and information providers; and solidify the commitment of all of those who will be involved in Telidon. To do that, I would urge you, as senators, to think about having Telidon in your offices to have access to information regarding the Senate and so on.

Senator Thompson: How much would it cost?

Mr. Campbell: For example, in Manitoba it would cost \$50 to \$75 a month. I believe the exposure of Telidon here in Canada would solidify everybody's commitment to Telidon. It would solidify the electronic manufacturers' commitment, the Canadian manufacturers' commitment and the commitment of the kinds of agricultural organizations you are talking about so that we do not have any erosion of our domestic markets. It would be all too easy for the French or British to come in and sell foreign equipment to some large company because it is cheaper right now. In any way that you can help to increase the awareness of the presence of Telidon, both in regard to the agricultural benefits and the general benefits to Canadians, we would very much appreciate it.

The Chairman: With some agricultural commodities, we have a marketing agency in every province in Canada. Prices may change from one area to the other. What would be involved in having Telidon showing the price of, say, A-1 steers in Prince Edward Island and, in every province all the way through to British Columbia? What costs would be involved? What would we have to do to set up a system where every producer organizations would know exactly, within a few minutes, what produce is selling for on a specific day in a certain given market?

Mr. Campbell: That is certainly within our capabilities in developing computer programs and in the use of this Telidon technology. We could have national electronic marketing information distribution of current prices bid available to

[Traduction]

Tous ceux qui connaissent le système Telidon peuvent entrevoir un nombre incalculable d'usages. Malheureusement, les ressources à notre disposition qui nous permettraient de communiquer avec tous les utilisateurs éventuels de Telidon sont limitées. J'aimerais signaler un fait important: d'ici un an ou deux, la période sera critique pour Telidon. Il pourrait devenir un moyen de communication de masse au Canada et être utile à bien des groupes, des particuliers, des commerces et le secteur agricole, entre autres. D'ici deux ans, il pourrait représenter une importante source d'exportation pour le Canada. Le principal obstacle est que d'ici deux ans, il se peut que nous n'ayions pas tiré parti de la supériorité technique de Telidon et réaliser des profits comme le font nos concurrents britanniques ou français. Nous pourrions perdre ces marchés étrangers qui, en fait, nous ont ravi nos marchés intérieurs grâce à leurs importations des systèmes videotex. Je ne tiens pas à affoler les gens mais c'est un défi que nous devons relever dès maintenant. Nous devrions encourager l'expansion rapide du système Telidon pour pénétrer ces marchés étrangers et éviter une plus grande importation de technologie au Canada.

Pour réaliser cet objectif, il vaudrait mieux donner le plus de publicité possible au pays pour s'assurer la participation à la fois des fabricants canadiens et des utilisateurs canadiens et des diffuseurs d'information et de tous ceux qui s'intéresseront à Telidon. Je vous exhorte donc vous les sénateurs, à songer à faire installer un Telidon dans vos bureaux pour avoir accès à l'information concernant le Sénat.

Le sénateur Thompson: Combien cela nous coûterait-il?

M. Campbell: Par exemple, au Manitoba, le coût se situe entre \$50 et \$75 par mois. A mon avis, le rayonnement de Telidon au Canada engagerait tout le monde. Les fabricants de rubans magnétiques, les fabricants canadiens et les organisations agricoles dont vous parliez, ce qui ne favoriserait pas l'érosion de nos marchés économiques. Il serait trop facile pour les Français et les Britanniques de venir au Canada pour vendre leur équipement étranger à une grande société parce qu'à l'heure actuelle leur équipement coûte moins cher. Nous vous saurions gré de bien vouloir faire connaître Telidon afin qu'on prenne conscience des avantages de ce système au pays entre autres dans le secteur agricole.

Le président: Pour certains produits agricoles, nous avons un organisme de mise en marché dans chaque province au Canada. Les prix peuvent varier d'une région à une autre. Comment Telidon ferait-il état, disons, des bouvillons de qualité supérieure de l'Île-du-Prince-Édouard, dans toutes les autres provinces jusqu'en Colombie-Britannique? Quels en seraient les coûts? Que faudrait-il faire pour mettre au point un système qui permettrait à chaque association de producteurs de savoir exactement dans l'espace de quelques minutes le prix de vente d'un produit un jour donné sur un marché donné?

M. Campbell: Nous pouvons certainement assurer ce service lorsque nous mettons au point des programmes d'informatique et en utilisant la technologie Telidon. Nous pourrions diffuser à l'échelle du pays et par des moyens électroniques les rensei-

[Text]

Telidon terminals across the country. I am not an expert in this area, but I believe the marketing boards would use Telidon to do the functions that they now perform. I think those functions could be superimposed on Telidon very easily.

The costs would be paid for as the costs of exchanges and other electronic marketing systems are paid for now. I suppose there would be some commission on transactions that would pay for the cost of running the overall system. These are marginal costs. The costs of handling transactions electronically are far cheaper than having people and paper involved. This is perfectly feasible and perfectly desirable. There is another very important reason why it would be desirable. If we have marketing boards of various kinds using Telidon, then we will have achieved a standard that applies across different applications. For instance, if I have some dealings with the Milk Marketing Board, the Livestock Marketing Board, the Grain Marketing Board and so on, one single terminal can be used for all because it is a standard terminal. That terminal could be used also to find out the local weather and to do local shopping.

The big power of Telidon will come from its universal use, both for special needs and for these general needs. That helps to generate further uses and enriches the amount of the services and information available. It also lowers the terminal costs. The idea is to have a universal medium that can be used for the purposes of an individual and that can be used for all kinds of special purposes, depending on which information base is chosen. I could use such information to buy and sell meat, or to find out about the weather.

Senator Thompson: Have you thought of the social disruptions which may take place? For example, in connection with the agricultural community, you mentioned the use of the system for the sale of large lots. It seems to me there may be a merger of plants and I am referring to the study by Martin, Richards and Usborne.

Mr. Campbell: With Telidon, the sale of one head of beef is a much cheaper proposition which, reinforces use by a small farm. Telidon will allow small organizations and even individuals to give information on what they have to offer. They will not have to pay the enormous costs of running an advertisement in the weekend paper; they can put their message into Telidon much more cheaply. If anything, it helps the smaller individual to make the world aware of the services he has to offer. There is no reason why he cannot sell one cow on Telidon.

Senator Riley: What about the maintenance of inventory figures?

Mr. Campbell: Existing data bases and existing computer banks are being interfaced or joined up with the Telidon service. We have several computers now which belong to other groups and which are connected up to the Telidon computer in Grassroots and a Telidon computer in Ottawa. That information will then be automatically put into Telidon format.

[Traduction]

gnements sur la mise en marché, notamment sur les prix. Je ne suis pas un spécialiste dans ce domaine, mais je crois que les offices de commercialisation utiliseraient Telidon pour faire les opérations qu'ils font actuellement. A mon avis, elles pourraient facilement être intégrées au système Telidon.

Les coûts seraient assumés comme le sont actuellement les coûts d'échange ou d'autres systèmes de mise en marché électronique. Il y aurait, je suppose, une commission quelconque sur les opérations qui assumeraient l'exploitation du système global. Ces coûts sont marginaux. La diffusion électronique d'information est beaucoup moins coûteuse que son impression. C'est faisable et très souhaitable et ce l'est pour une autre raison. Si plusieurs offices de commercialisation de différents produits utilisent Telidon, ils auront atteint une norme qui leur donne d'autres possibilités. Par exemple, si je fais affaire avec l'office de commercialisation du lait, du bétail, des céréales ou autres, je peux utiliser un seul terminal car il est normalisé. En fait, le terminal pourrait aussi être utilisé pour connaître la température de l'endroit ou pour faire des commandes.

La force de Telidon viendra surtout de son application universelle, à la fois pour des besoins précis ou généraux, qui favorisera d'autres utilisations et augmentera le nombre et la gamme des services et des renseignements disponibles. Les coûts du terminal en seront réduits. L'idée est d'avoir un mécanisme universel qui peut répondre aux besoins d'une personne et peut être utilisé pour toutes sortes de fins spéciales, selon la base d'informations choisie. Je pourrais utiliser ces informations pour acheter ou vendre de la viande ou pour avoir des données météorologiques.

Le sénateur Thompson: Avez-vous songé aux perturbations sociales possibles? Par exemple, dans une communauté agricole, vous avez parlé de l'utilisation d'un système pour la vente de terrains importants. Il me semble qu'il pourrait y avoir une fusion d'usines et je fais allusion à l'étude faite par Martin, Richards et Usborne.

M. Campbell: Grâce à Telidon, la vente d'une tête de bétail coûte beaucoup moins cher et aide à rentabiliser une petite exploitation. Telidon permettra à des petites organisations ou même à des personnes de faire connaître ce qu'ils offrent. Elles n'auront pas à payer les sommes considérables des annonces qu'elles font paraître dans les journaux de fin de semaine; elles pourraient transmettre leur message par Telidon d'une façon beaucoup plus économique. Telidon aiderait, tout au moins, le petit exploitant à faire connaître au monde les services qu'il offre. Je ne vois aucune raison pour laquelle il ne pourrait pas vendre une vache par le biais de Telidon.

Le sénateur Riley: Et si l'on parlait des chiffres d'inventaire?

M. Campbell: Les bases et les banques de données actuelles sont intégrées au système Telidon. A l'heure actuelle, plusieurs ordinateurs qui appartiennent à d'autres groupes sont raccordés à l'ordinateur Telidon à Grassroots et à un ordinateur Telidon à Ottawa. On donnera automatiquement ces renseignements selon la méthode d'affichage de Telidon.

[Text]

The important thing is, because we all hope that Telidon will become a universal medium, that information which always existed will be available to people who would never had access to it before, through computers connected up to the Telidon network. So it means a democratization of access to information and services.

Mr. Leps: Looking at the applications of Telidon within the business environment, I think we are all aware of the problem of information flow within the decision-making process of the business environment. Certainly within the business community, Telidon, as Mr. Campbell was saying, would democratize that decision-making process making it possible to get much more involvement on the part of the staff and lower echelons of management in the whole decision-making process whereby you would quite easily have inventory control, purchase decisions and latest stock information to make on-the-spot decisions.

Mr. Smirle: Perhaps I could show some of the use examples now. This is an educational selection that came from the Manitoba data base, and it is on sheep farming in Australia, so we are seeing some typical western scenes. That is one example of the kind of things you have. Once a farmer has his terminal to do his business with, his children will be able to use it for education, games and other things.

This is information about the different herds of sheep. I hope I am not offending any cattle people. That is one example of the kind of things that would be useful once initial investment is made.

The Ontario Educational Communications Authority has an education data base as well. It has a lot of information that is of interest to show their end results. One of the big uses we see for people who already have Telidon in their homes for other reasons, or perhaps for primary reasons, is to be able to do correspondence courses. Waterloo University is the largest university in Canada that offers correspondence courses but the University of Manitoba is very active as well. The nice thing about doing it live is you could have your assignments marked within five minutes of completing the exercise. Where usually the assignments come back to you about three lessons later, and you find out you were wrong three lessons ago, you can throw out the three lessons you just did and start all over again. Where most of the marking is multiple choice and done by computer anyway, you might as well have it done right on the spot.

This is an example of some of the other related things you can get into once you get into the basic idea of agricultural work.

I also have some information to give you an idea of the different varieties of weather information you can get. There was a little instructional sequence on weather, which I showed you, that was also from Manitoba, but if I put it on overview, there is some interesting information on its application. These are examples of formats of information I mentioned. Weather can be presented in a number of ways. First of all, there is a general national weather map that does not try to be very accurate but attempts to convey the general picture. That

[Traduction]

Nous espérons que Telidon deviendra un mécanisme universel, et que les renseignements qui ont toujours existé seront maintenant disponibles à ceux qui n'y auraient jamais eu accès auparavant grâce aux ordinateurs raccordés au réseau Telidon. C'est donc la démocratisation de l'accès à l'information et aux services.

M. Leps: Si l'on parlait des applications commerciales de Telidon, car nous sommes tous au courant du problème du cheminement de l'information dans le processus de prise de décision dans le monde des affaires. Bien sûr, dans le monde des affaires, comme M. Campbell l'a indiqué, Telidon démocratiserait le processus de prise de décision, ce qui permettrait une participation plus grande de la part du personnel et des échelons inférieurs dans le processus de prise de décision où il serait possible d'avoir un contrôle facile des stocks, de décider des achats et d'obtenir les derniers renseignements sur les stocks pour permettre une décision sur-le-champ.

M. Smirle: Je pourrais vous expliquer ces opérations en vous donnant des exemples. Ce programme nous est parvenu de la base de données du Manitoba et concerne l'élevage de moutons en Australie; nous voyons donc des scènes typiques du Far-West. C'est un exemple. Si un exploitant possède un terminal ses enfants pourront l'utiliser à des fins d'éducation, pour des jeux ou autres.

Voici des renseignements sur les divers troupeaux de moutons. Je ne veux pas offusquer les gens qui font l'élevage de bovins. Voilà un exemple d'un usage utile lorsqu'on a fait le premier investissement.

L'Ontario Educational Communications Authority exploite également une base de données en éducation. Elle possède beaucoup d'informations intéressantes. Pour ceux qui utilisent déjà un Telidon à la maison, un autre usage important ou primordial, serait la possibilité de suivre des cours par correspondance. L'université Waterloo est la plus importante au Canada à offrir des cours de correspondance, mais l'université du Manitoba s'intéresse également à ce domaine d'une façon active. Le système permet de faire les travaux en direct et de recevoir les notes dans les cinq minutes qui suivent la fin de l'exercice. Auparavant, vos travaux vous étaient remis trois leçons plus tard, et vous vous rendiez compte que vous aviez fait erreur depuis déjà quelque temps; maintenant, vous pouvez vous débarrasser des trois exercices que vous venez de faire et les recommencer. Lorsqu'il s'agit d'un questionnaire à choix multiples qui est corrigé par ordinateur de toute façon, mieux vaut avoir les résultats sur-le-champ.

Voici un exemple de certaines autres opérations que vous pouvez effectuer dans le domaine agricole.

Je veux également vous donner quelques renseignements sur la diversité des renseignements météorologiques que l'on peut obtenir. Je vous ai fait voir un petit programme météorologique qui venait également du Manitoba, mais cette démonstration nous donne des exemples d'autres applications; ce sont des exemples de présentation de renseignements dont j'ai parlé. On peut représenter la température de plus d'une façon. D'abord, on peut présenter une carte météorologique du pays qui n'est pas très exacte mais tente de donner une idée générale. Celle-ci

[Text]

would be updated continually by the atmospheric environment service available on CBC as well as through the data banks, but would be more specialized information that would only be available from the dial-a-data-bank.

This shows an Ontario forecast which is still more or less in the general area. I mentioned how more specialized forms of information could be created.

This was done for aviation use, and it is a cloud map showing the situation of clouds at a given point in time. This is more of a professional product. As you can see, we have put more effort into preparing it, but even on the standard variety of Telidon terminal, it comes across fairly detailed, and the information is at least as good as what comes out of the weather facsimile machines that pilots now use. You can see how the different cloud patterns are actually coded by texture to show how dense they are. You could use shades of grey and be more accurate.

I believe that gives you some idea of how each application seems to relate to the other. For instance, teachers will start using and are using through TV Ontario live real information as part of a lesson. If they are having a lesson on weather, they look at today's weather; if they are having a lesson on the stock market, they are looking at today's prices; if they are looking at current events, it is today's news and not something that happened a year ago. It helps to bring a sense of reality to education as well. This is very important for people in remote areas because the educational services are limited by resources available. That is just an aside showing other things tie into it as well.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Smirle. If there are no further questions, I should like to thank Mr. Smirle and his colleagues for their presentation. It has been very useful to our committee. We are indebted to you for setting up your equipment and for being here.

We will meet this afternoon with witnesses from the Ontario Beef Exchange at 2 p.m.

The committee adjourned.

The committee resumed at 2 p.m.

The Chairman: Honourable senators, this afternoon we are privileged to have Mr. Ron Wolfe, the President, and Mr. G. Jocius, the General Manager, of the Ontario Beef Exchange Ltd.

Mr. Ron Wolfe (President, Ontario Beef Exchange Ltd.): Mr. Chairman, Mr. Jocius will make the main presentation.

The Chairman: I understand that you have a short opening statement, Mr. Jocius, and a film also. Perhaps honourable senators will have some questions then.

Mr. Ginty Jocius (Gen Manager, Ontario Beef Exchange Ltd.): Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, it is a real pleasure to appear before the committee, and a privilege, and on behalf of the Ontario Beef Exchange, and the directors

[Traduction]

pourrait être continuellement mise à jour grâce aux services de l'environnement de Radio-Canada ainsi que des banques de données, mais les renseignements spécialisés nous parviendraient uniquement grâce à une communication téléphonique avec la banque de données.

Voici les prévisions météorologiques pour l'ensemble de l'Ontario. Je vous ai signalé comment on peut obtenir des présentations plus spécialisées.

On l'a fait pour le domaine de l'aviation et voici une carte qui montre la position des nuages un moment donné. Il s'agit d'un produit un peu plus perfectionné. Comme vous pouvez le constater, nous avons déployé plus d'efforts à le mettre au point, mais même dans le cas d'un terminal Telidon type, on peut faire valoir beaucoup de détails, et le résultat est au moins aussi bon que celui des simulateurs de conditions atmosphériques utilisés par les pilotes à l'heure actuelle. Vous pouvez voir les différentes formations de nuages qui sont codées d'après la texture, ce qui permet d'apprécier leur densité. En fait, vous pourriez utiliser diverses teintes de gris pour plus de précision.

Ceci vous donne une idée, à mon avis, de la correspondance des diverses méthodes. Par exemple, les enseignants commenceront à utiliser, ils le font actuellement au moyen de TV Ontario, des renseignements ponctuels dans le cadre de leur cours. S'ils donnent un cours sur la météorologie, ils donneront la météo du jour comme exemple; s'ils parlent du marché des valeurs, ils citeront les prix du jour; s'il s'agit de l'actualité, ils donneront les nouvelles du jour, pas la situation de l'an dernier. Cette méthode permet un enseignement à jour. Cette caractéristique est très importante pour ceux qui vivent dans des régions éloignées parce que les services d'enseignement sont fonction des ressources disponibles. Cette tangente démontre les autres facteurs qui entrent en ligne de compte.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Smirle. Il n'y a plus de questions, j'aimerais remercier M. Smirle et ses collègues de leur présentation. Vous nous avez donné des renseignements très utiles, et nous vous remercions beaucoup d'avoir installé votre équipement et d'avoir témoigné.

Nous nous réunirons cet après-midi pour accueillir les témoins de l'Ontario Beef Exchange à 14 heures.

La séance est levée.

La séance reprend à 14 heures.

Le président: Honorables sénateurs, cet après-midi, nous avons le privilège d'avoir avec nous M. Ron Wolfe, président et M. G. C. Jocius, directeur général de l'Ontario Beef Exchange Ltd.

M. Ron Wolfe (président, Ontario Beef Exchange Ltd.): Monsieur le président, M. Jocius va faire l'exposé principal.

Le président: M. Jocius, je crois savoir que vous désirez faire une courte déclaration préliminaire et projeter un film. Les honorables sénateurs pourront ensuite poser des questions.

M. Ginty Jocius (directeur général, Ontario Beef Exchange Ltd.): Merci, monsieur le président. Honorables sénateurs, c'est un très grand plaisir et un privilège de comparaître devant le Comité. Au nom de l'Ontario Beef Exchange Ltd.,

[Text]

and individuals who belong to the company, I should like to say how very pleased we are to have this opportunity.

The Beef Exchange is a private company that was established in the summer of 1977. Basically it was the outcome of what we are seeing now: tough cattle prices, and a feeling among cattlemen of a need for some changes. Six Bruce County cattlemen got together and decided they would do something on their own, so they established the Ontario Beef Exchange, with the idea of trying to provide more market control for farmers. The exchange has been in operation ever since, marketing slaughter cattle on a weekly basis, originally on Thursdays, but now on Fridays. It is slaughter cattle that are involved, or fat cattle, or cattle that will be sold to packers, mainly throughout Ontario, with some going to Quebec.

As an outgrowth of the company we have a video feeder service, and cattle auction services. I will describe these and let you have an opportunity to see pictures of the cattle that we offer on this system.

The idea of having greater market control for cattle is a good one, but how can one implement it? The various individuals in the company decided that video was one way of presenting the cattle to buyers in Ontario, without the cattle ever leaving the farm. Consequently, video has been used, and the cattle are shown to the packer-buyers on a Friday. The packer-buyers put in their bids, the farmers are called back, and they have the option of accepting or rejecting the bid, based on what the market is doing that particular day.

We have our offices at the Toronto Stockyards Building in Toronto, at 590 Keele Street, which is basically a government building. Some people might say, "Well, there is a sense of competition there." But basically it is a government building, and we lease space at that site.

We have an office and staff there on a regular basis. We have a field office at CKNX, Wingham, where we do all our production work for the fat cattle and the feeder cattle. This small promotional tape is the best way of showing you how OBEX works.

(At this point a promotional videotape was shown)

Mr. Jocius: There is a classic example of the market dropping and the farmer riding the market, hoping it will pick up. Consequently you have got heifers there that are over-finished. In this particular case the market rose significantly in a period of weeks, so that even if the farmer had over-finished his cattle he was able to capitalize on the system.

We try to get a shot of, say, the behinds of the steers and heifers, and a shot of the brisket, or a front shot, so that packers have an idea of the finish. The packers view the cattle on television screens in our office, as opposed to this large screen. I will describe, perhaps, the reason for the difference between the screens and the difference in the presentation methods.

(The videotape continued)

[Traduction]

des directeurs et des particuliers, membres de la société, je veux dire combien nous sommes heureux que l'on nous ait fournie cette occasion.

La Beef Exchange est une société privée qui a été créée au cours de l'été 1977. Fondamentalement, elle est l'aboutissement de ce que nous constatons actuellement: des prix défavorables pour le bétail et l'impression, parmi les éleveurs, que certains changements s'imposaient. Six éleveurs de bétail du comté de Bruce se sont donc associés et ont décidé d'essayer de faire quelque chose par eux-mêmes. Ils ont donc créé l'Ontario Beef Exchange, pour contrôler davantage le marché pour les fermiers. Notre organisme fonctionne depuis lors, et nous vendons du bétail d'abattage toutes les semaines, initialement le jeudi, mais maintenant le vendredi. Il s'agit de bétail d'abattage, de bétail engraisé ou de bétail qui sera vendu à des entreprises de salaison, de l'Ontario principalement, mais également du Québec.

Comme nouvelle orientation de notre société, nous avons également un service vidéo pour les bouvillons d'embouche et un service de ventes aux enchères du bétail. Je vais les décrire et vous donner la possibilité de voir des images du bétail que nous offrons par ce service.

L'idée d'avoir un plus grand contrôle du marché du bétail est très bonne, mais comment la mettre en application? Les membres de la société ont décidé que le système vidéo permettrait probablement de présenter le bétail aux acheteurs de l'Ontario, sans que le bétail ait même à quitter la ferme. En conséquence, on a eu recours à ce système et, le vendredi, on montre le bétail aux entreprises de salaison-acheteurs, qui font leurs offres. Les fermiers sont libres d'accepter ou de rejeter l'offre, en fonction des activités du marché le jour en question.

Nous avons nos bureaux dans l'immeuble où se trouvent les abattoirs de Toronto, au 590 rue Keele. Cet immeuble appartient au gouvernement et d'aucuns pourraient dire: «Il y a là une certaine concurrence». Mais c'est avant tout un immeuble du gouvernement et nous y louons un local.

Nous y avons un bureau et du personnel permanent; nous avons aussi un bureau local à CKNX, Wingham, où nous effectuons tous nos travaux de production, principalement pour le bétail engraisé et les bovins à l'engraissement. Cette petite bande publicitaire est la meilleure façon de vous montrer le fonctionnement de l'OBEX.

(Il est montré ici une bande vidéo publicitaire)

M. Jocius: Voici un exemple classique de baisse du marché et du fermier qui s'y conforme temporairement en espérant qu'il va reprendre. En conséquence, vous avez des génisses qui sont ultra prêtes mais, dans le cas qui nous occupe, le marché a augmenté notablement dans l'espace de quelques semaines, de sorte que, même s'il avait du bétail ultra prêt, il a pu réaliser un profit.

Nous essayons de montrer les quartiers arrières des bouvillons et des génisses, une photo de la poitrine ou de la partie avant, afin que les entreprises de salaison aient une idée du niveau d'engraissement du bétail. Par ailleurs, les entreprises de salaison voient le bétail sur les écrans de télévision de notre bureau, au lieu de ce grand écran. J'expliquerai la différence entre les écrans et entre les méthodes de présentation.

(La projection de la bande vidéo se poursuit)

[Text]

Mr. Jocius: Of course, that film is highly promotional, and I would ask that you take it with a grain of salt. As I mentioned, the packers come to our office on Friday morning. There they view the cattle on a television set as opposed to a large screen. The large screen is used strictly for our feeder sales, which I will describe later. The viewing screen for the cattle packers is much smaller and there is not the problem of resolution that there is here.

The OBEX system for slaughter cattle is a weekly service which is offered to farmers and packers, the customers who buy the cattle. As the tape mentioned, the farmer has the option of either accepting or rejecting a bid. The benefit with this system is that the cattle remain at home and if the bid is not strong enough the farmers still remain in control of the cattle. That is unlike the stockyards or the community auction barns, where the cattle are brought to a central point and must be processed. In the latter situation there is a high degree of reluctance on the part of the farmer to bid in his own cattle and take them back home, mainly because of the expense, the bother, the exposure to disease and so on.

Very briefly, the system was set up to provide a greater degree of market control for Ontario farmers. This same concept was then applied to feeder cattle. I have another tape which specifically outlines the cattle that are offered on a weekly basis.

What we are handing out to you now is a copy of a sheet which the packers receive on Friday morning when they come into our office, any time between 7 o'clock a.m. and 12 noon. This sheet itemizes the lots of cattle there are, who the farmer is, the number of cattle he has for sale, whether they are steers or heifers, the approximate weight of the animal, the breed and whether they are to be sold live or as rail grade. Under our system the farmer has the option of specifying which particular system he would like to use.

Generally we are finding that our customers will take bids both ways, live weight and carcass weight. Approximately 90 per cent of our customers are going rail grade. There are various reasons for this. We are finding that the customer who uses our service usually wants to know how the cattle are yielding, the grade of the cattle, the feed and management program which is being applied and the effect it has on the final product. If a farmer sells his cattle live, he does not receive this information because the packer buys the cattle live and he must rely on the packer's information once the animal leaves the scale. Many farmers would like to know how good a job they are doing with their animals. When they sell rail grade, this information is available and they are paid for what they produce. The trend in Ontario is generally toward this system.

Many more producers, over the past year or so, have been shipping direct to the packers as well, which means that they must settle on a carcass weight and grade basis. This next film shows the cattle that were available on Friday, March 6, 1981.

(Film shown)

[Traduction]

M. Jocius: Bien entendu, ce film est éminemment publicitaire et il vous faut y apporter certaines réserves. Comme je l'ai indiqué, les représentants des entreprises de salaison se rendent à notre bureau, le vendredi matin. Ils y voient le bétail sur un poste de télévision, au lieu d'un grand écran, qui est strictement réservé pour nos ventes de bétail d'embouche, que je décrirai plus tard. L'écran utilisé pour les représentants des entreprises de salaison est beaucoup plus petit et il n'a pas le problème de définition que nous avons sur cet appareil.

Le système OBEX pour le bétail d'abattage est un service hebdomadaire offert aux cultivateurs, aux entreprises de salaison et aux clients qui achètent le bétail. Comme il a été mentionné sur la bande, le cultivateur peut accepter l'offre ou la rejeter. L'avantage que présente ce système, c'est que le bétail demeure à la ferme, si l'offre est insuffisante, à l'inverse de ce qui se produit dans les parcs à bestiaux ou aux ventes aux enchères communautaires, où le bétail est rassemblé et doit être préparé. Dans ce dernier cas, le cultivateur répugne beaucoup à faire des offres sur son propre bétail et à le ramener à la ferme, principalement par suite des frais, des ennuis, de l'exposition aux maladies, etc.

Très brièvement, le système a été créé pour assurer aux cultivateurs de l'Ontario un plus grand contrôle du marché. Ce même concept a été appliqué au bétail d'embouche. J'ai une autre bande qui montre plus précisément le bétail qui est offert toutes les semaines.

Nous vous distribuons en ce moment des copies d'une feuille que les entreprises de salaison reçoivent le vendredi matin, lorsque leurs représentants viennent à nos bureaux entre 7 heures et midi. Cette feuille spécifie les lots de bétail, identifie le cultivateur, le nombre de bestiaux à vendre, s'il s'agit de bouvillons ou de génisses, le poids approximatif de l'animal et s'il sera vendu sur pied ou abattu. En vertu de notre système, le cultivateur peut préciser le système qu'il préfère utiliser.

En général, nos clients acceptent les offres dans les deux sens, poids de la bête sur pied et poids de la bête abattue. Environ 90 p. 100 de nos clients optent pour la bête abattue. Il y a à cela diverses raisons. En général, le client qui a recours à nos services veut savoir combien le bétail rapporte, sa catégorie, le programme d'engraissement et de gestion utilisé et ses effets sur le niveau d'engraissement. Si l'éleveur vend son bétail sur pied, il ne reçoit pas ces renseignements parce que l'entreprise de salaison achète le bétail sur pied et qu'il doit se fier aux renseignements fournis par l'entreprise de salaison, après la pesée de l'animal. Il y a donc beaucoup d'éleveurs qui aiment connaître les résultats de leurs techniques d'élevage. Ils vendent donc la bête abattue, parce qu'ils peuvent obtenir ce renseignement et qu'ils sont payés pour leur produit. En Ontario on incline généralement vers ce système.

Au cours des dernières années, beaucoup plus de producteurs ont expédié directement à l'entreprise de salaison, ce qui signifie qu'ils doivent effectuer le règlement d'après le poids de la bête abattue et de la catégorie. Le prochain film montre le bétail offert le vendredi 6 mars 1981.

(Projection du film)

[Text]

Mr. Jocius: With most of the cattle going rail grade, the packer is strictly interested in the degree of finish and the general quality of the animals. It is not quite as critical if he were buying the cattle live.

(The film continued)

Mr. Jocius: We try to get a shot of the animals as they come out of a restricted area, so as to show the degree of brisket, the size of the brisket and the finish. Our film man will run around to the various feed lots taking the film and on Thursday he will edit it into a concise program which is what you see here.

The Chairman: Do you offer any cutting services? Or does the farmer have to do his own cutting on this basis?

Mr. Jocius: If the farmer is reluctant to cut his cattle, we will help him.

The Chairman: I noticed on the film that there were a couple of feeder steers.

Mr. Jocius: Senators will notice that the film is somewhat dark. This is because it was taken on a dull day. The dullness seems to show up more on the larger screen than on the smaller screen.

We are finding that with new customers the video is required, but after a period of time, after a farmer has sold with us five or six times and after the packer feels comfortable with those cattle, we get to the point with some of our steady customers where we do not need to video the cattle any more, because the packer has developed a feel for that farmer's cattle and is comfortable with the description given. So video has become a system of introducing new farmers to other packers, with whom they have never done business. Theoretically, in our system, one video man could handle 2,500 head a week.

When we originally started out we were selling a greater degree of live cattle as opposed to rail grade, and we found that one could not trust the farmer totally. He may offer 45 steers at a certain weight, they would be presented on the screen and sold live—graded on Friday—but when the packer arrived to pick the cattle up he would find they were not exactly the cattle he saw on the screen. On some of the live sales the packers have become a little more cautious in bidding with certain customers the true market value of live cattle. We found that some of our customers tried to use this to their advantage.

Senator Thompson: But it was effective in the long-term?

Mr. Jocius: With some of those customers it had a negative effect, because the packers realized they could not totally trust a particular individual. This is a weak point in the system and that is why 90 per cent of our business now is rail grade. If the farmer decides to put in a questionable animal, the proof in the end is how the animal will yield the grade. If he is trying to pull something over on the packer, it does not work.

[Traduction]

M. Jocius: La plus grande partie du bétail étant classée à l'abattage, la salaison est strictement intéressée par le niveau d'engraissement et la qualité générale des animaux. Cela n'est pas aussi important que si elle achetait le bétail sur pied.

(Poursuite de la projection du film)

M. Jocius: A leur sortie d'une zone interdite, nous essayons d'obtenir une photo des animaux qui montre la poitrine, ses dimensions et le niveau d'engraissement. Notre caméraman filme dans divers parcs d'engraissement et le jeudi, il nous présente la version concise que vous voyez ici.

Le président: Faites-vous le dépeçage ou si le cultivateur s'en charge?

M. Jocius: Si le cultivateur répugne à le faire, nous l'aiderons.

Le président: J'ai remarqué dans le film qu'il y avait une paire de bouvillons d'embouche.

M. Jocius: Les sénateurs remarqueront que le film est un peu sombre, car il a été fait un jour où il faisait plutôt sombre, ce qui semble ressortir davantage sur le grand écran que sur le petit.

Nous réalisons qu'avec les nouveaux clients, nous avons besoin du système vidéo, mais après un certain temps, après qu'un éleveur a vendu par notre intermédiaire à cinq ou six reprises et que la salaison est satisfaite du bétail, il arrive effectivement que certains de nos clients réguliers que nous n'avons plus besoin du système vidéo, parce que la salaison a appris à connaître le bétail de l'éleveur et qu'une description lui suffit. Le système vidéo sert donc à présenter les nouveaux éleveurs aux salaisons avec lesquelles ils n'ont jamais fait d'affaires. Théoriquement, dans notre système, le responsable du vidéo peut filmer 2,500 bestiaux par semaine.

Nous vendions au début plus de bétail sur pied que de bétail abattu et nous nous sommes aperçus qu'on ne pouvait pas se fier entièrement à l'éleveur. Il peut offrir 45 bouvillons d'un poids donné, ils seront présentés sur l'écran et vendus sur pied—classés le vendredi—mais lorsque la salaison vient prendre livraison des bestiaux, elle s'aperçoit qu'il ne s'agit pas précisément de ceux qu'elle a vus sur l'écran. Pour les ventes de bétail sur pied, les entreprises de salaison ont fait preuve d'un peu plus de prudence, au sujet de la vraie valeur du bétail sur pied, avec certains clients. Nous nous sommes aperçus que certains clients ont essayé de tourner la chose à leur avantage.

Le sénateur Thompson: Mais c'était efficace à long terme?

M. Jocius: Avec certains de ces clients, il y a eu des répercussions négatives, parce que les entreprises de salaison se sont aperçues qu'elles ne pouvaient pas faire totalement confiance à un particulier. C'est là un point faible du système, et c'est la raison pour laquelle le bétail abattu représente actuellement 90 p. 100 de nos affaires. Si le cultivateur essaye de présenter un animal douteux, c'est la classification de l'animal qui décide. S'il essaye de léser l'entreprise de salaison, cela ne marche pas.

[Text]

Basically, they are getting a system that is much easier for both the farmer and the packer. They are paying for what the animal is worth.

The Chairman: Would part of the reason for that be that in a bunch of cattle there may be 10 feeder steers and the packers do not have any use for the feeder cattle?

Mr. Jocius: In this particular case, where you saw two feeders, they would not be sent. They are running in amongst the cattle, but when the packer-buyer sees those feeders he knows they are not going to be shipped.

The Chairman: They would not grade them.

Mr. Jocius: That is right.

The Chairman: What do you do with those?

Mr. Jocius: He cuts them.

The Chairman: So your system does not really work as well for feeder cattle. Most people you are dealing with are buying or selling feeder cattle in big bunches?

Mr. Jocius: No. Perhaps I should turn to the feeder system. It describes the regular fat or slaughter system that we have on a weekly basis.

As an outgrowth of the company, since we had the equipment, the technical expertise and the marketing experience, we wondered why we should not apply this system to feeder cattle. In other words, why wouldn't the concept of grader market control work with feeder cattle. How could you buy grass or feeder cattle which would go right from your farm into the feedlot, bypassing some central point which might result in disease problems and a variety of factors that are consistent with a central collection point?

About a year after we started the fat system, we held a special feeder sale. The difference on the feeder sales is that farmers are selling to farms. In other words, the individual selling the feeders is a farmer and, generally, the individual buying is either a farmer or an order buyer. In connection with fat cattle, the farmer is selling to a packer or a buyer. There are some slight differences that you must appreciate from a marketing standpoint that we encounter in connection with feeder sales.

I believe some senators have received the material on the OBEX system which outlines the feeder sales that we are having this spring. The first one is coming up on May 6 and later there will be some smaller sales. When there are to be feeder sales, we film the cattle on grass and we follow the same type of procedure, such as putting them together in individual lots, and then presenting them to the buyers. However, this time, instead of presenting them to the buyers at our office in Toronto, we rented a community hall at Chesley, Ontario and we actually held a physical auction. After all of the cattle are filmed, described and edited, we rent a hall and invite farmers

[Traduction]

Fondamentalement, on est en train d'aboutir à un système qui est beaucoup plus commode pour le cultivateur et l'entreprise de salaison. Ils payent pour la valeur de l'animal.

Le président: Cela serait-il partiellement dû au fait que dans un troupeau de bétail, il peut y avoir 10 bouvillons d'embouche et que l'entreprise de salaison n'en a pas l'utilisation?

M. Jocius: Dans le cas qui nous occupe, où vous voyez deux bouvillons d'embouche, ils ne sont pas envoyés. Ils courent parmi le bétail, mais lorsque l'entreprise de salaison les voit elle sait qu'ils ne seront pas expédiés.

Le président: Ils ne les classent pas dans une catégorie.

M. Jocius: C'est exact.

Le président: Qu'en faites-vous?

M. Jocius: Ils les retranchent.

Le président: De sorte que votre système ne fonctionne pas vraiment aussi bien pour le bétail d'embouche. La plupart des gens avec qui vous faites affaires achètent-ils ou vendent-ils le bétail d'embouche par lots?

M. Jocius: Non. Je devrais peut-être aborder le système d'engraissement. Il décrit notre système ordinaire hebdomadaire d'engraissement ou d'abattage.

Comme conséquence naturelle, vu que nous avons le matériel, les connaissances techniques et l'expérience dans la commercialisation, nous nous sommes demandé pourquoi nous n'appliquerions pas ce système au bétail d'embouche. En d'autres termes, pourquoi le concept du contrôle du marché de classement ne vaudrait-il pas pour le bétail d'embouche. Comment pourriez-vous acheter du foin ou du bétail d'embouche qui serait acheminé directement de votre ferme au parc d'engraissement, en évitant certains points centraux qui pourraient entraîner des problèmes de maladie et divers facteurs inhérents à un point de rassemblement central?

Environ un an après, nous avons commencé le système d'engraissement et avons organisé une vente spéciale de bétail d'embouche. La différence en ce qui concerne les ventes de bétail d'embouche c'est que les cultivateurs vendent à des fermes. En d'autres termes, le particulier qui vend le bétail d'embouche est un cultivateur et, en général, le particulier qui achète est, soit un cultivateur, soit un acheteur sur ordre. En ce qui concerne le bétail engraisé, le cultivateur vend à une entreprise de salaison ou à un acheteur. Du point de vue commercialisation, il existe quelques légères différences que nous rencontrons avec les ventes de bétail d'embouche et dont vous devez vous rendre compte.

Je crois que certains sénateurs ont reçu la documentation sur le système OBEX qui indique les ventes de bétail d'embouche que nous effectuons ce printemps. La première aura lieu le 6 mai et il y aura ensuite des ventes de moindre importance. Lorsqu'il y a des ventes de bétail d'embouche, nous le filmons dans les pâturages et nous suivons le même type de procédure, comme de le rassembler en lots individuels et de le présenter ensuite aux acheteurs. Toutefois, au lieu de le présenter cette fois aux acheteurs à nos bureaux de Toronto, nous avons loué une salle communautaire à Chesley, en Ontario et nous avons en fait, organisé une vente aux enchères. Après que tout le

[Text]

to come to the sale. We have two six-foot screens similar to this, at the front of the hall. The hall holds about 500 people. We show the first lot of cattle, auction that particular lot off, show the second lot of cattle, and run through to the end.

There is no opportunity for a response mechanism for the farmer to deny the bid in the same way that there is with fat cattle. However, the farmer can be present at the sale to bid his own cattle in because the cattle are at home, still on the grass. If he feels a sale is not moving the way he thinks it should, he can bid the cattle back in because they are still at home. He is charged only a \$3 entry. We charge \$6 if the animal is sold and \$3 if it is not sold. For \$3 he can price his cattle while they are still at home.

In your handout there is a catalogue dated October 8 which gives a listing of the various cattle in that particular sale. Lot No. 1, Davis Beef Farmers Ltd., shows 64 Hereford steers, the approximate weight, the type of program they are on—that they are on grass and have had no grain. In regard to weighing conditions, we have tried to standardize the industry in our part of the country. The cattle are loaded at a certain time in the morning, they are weighed at a certain scale, and there is an automatic 3 per cent pencil shrink. To encourage confidence in the buyers, we generally allow a cut of so many head. Two or three days after the cattle are bought they are taken to the scale and weighed. For example, in this particular lot of 64 steers, Davis Beef Farms Ltd., we would allow you to cut out two head if you felt there were two cattle which may be questionable. This is repeated for the whole sale. Perhaps the best way is to show you the lots that we offered in a particular sale.

(The film continued)

Mr. Jocius: We put hay at the end of a truck and then we attempt to string the cattle out in front of the camera.

(The film continued)

The Chairman: Did you say that they give you a sealed bid?

Mr. Jocius: No, it is an actual physical auction. At the end of a tape, we have an auctioneer at the front and we will actually run a physical auction. The cattle are sold right there off the screen.

The Chairman: He picks them up at the farm f.o.b.?

Mr. Jocius: Right. He picks them up two or three days later. He does whatever the catalogue specifies. The beauty of that is that those cattle go right from grass into the feed lot.

The Chairman: When will they weigh them?

Mr. Jocius: The morning they are picked up. That is all clearly specified in the catalogue with each lot of cattle, so that before the farmer bids he knows exactly the weight conditions and when they are to be weighed. We are trying to make the system as business-like as possible.

[Traduction]

bétail est filmé, décrit et classé, nous louons un local et invitons les fermiers à venir à la vente. Nous avons deux grands écrans de six pieds, semblables à celui-ci. Ce dernier contient environ 500 personnes. Nous montrons le premier lot de bétail, organisons une vente aux enchères pour ce lot, nous montrons le deuxième lot de bétail et ainsi jusqu'à la fin.

Mais le fermier ne peut pas rejeter l'offre, comme il le ferait pour le bétail engraisé. Il peut toutefois assister à la vente de son propre bétail, parce qu'il se trouve à sa ferme, dans les pâturages. S'il pense que la vente ne suit pas le cours qu'elle devrait, il peut retirer son offre, parce que le bétail se trouve toujours chez lui. Il ne paie qu'un droit d'inscription de \$3. Nous facturons \$6 si l'animal est vendu et \$3 s'il ne l'est pas. Pour \$3, le cultivateur peut fixer le prix de son bétail tout en l'ayant chez lui.

Dans votre documentation, il y a un catalogue daté du 8 octobre qui fournit une liste de divers bestiaux pour cette vente donnée. Le lot n° 1 de Davis Beef Farmers Ltd indique 64 bouvillons Hereford, le poids approximatif, le type de programme auquel ils sont assujettis—they sont dans les pâturages et il ne leur a pas été donné de grain. En ce qui concerne les conditions de pesage, nous avons essayé de normaliser l'industrie dans notre région. Le bétail est chargé à un moment donné au cours de la matinée, il est ensuite pesé, et il y a une réduction automatique de 3 p. 100. Pour encourager la confiance des acheteurs, nous permettons généralement une diminution de tant de têtes. Deux ou trois jours après que le bétail a été acheté, il est pesé. Par exemple, dans ce lot particulier de 64 bouvillons, Davis Beef Farms Ltd. vous permettra de retrancher deux têtes si vous suspectez deux bestiaux. Cela est répété pour toute la vente. Peut-être que le mieux est de montrer les lots que nous avons offerts pour une vente donnée.

(Poursuite de la projection du film)

M. Jocius: Nous plaçons du foin à l'extrémité du camion, et ensuite nous essayons d'attirer le bétail devant la caméra.

(Poursuite de la projection du film)

Le président: Avez-vous dit qu'ils vous donnent une offre cachetée?

M. Jocius: Non, c'est une vraie vente aux enchères. A la fin de la bande, nous avons un commissaire priseur qui réalise en fait la vente aux enchères. Le bétail est vendu directement à partir de l'écran.

Le président: Il en prend livraison franco à la ferme?

M. Jocius: C'est exact. Il prend livraison deux ou trois jours après. Il fait tout ce que précise le catalogue. Ce qu'il y a de remarquable, c'est que ce bétail passe directement des prairies au parc d'engraissement.

Le président: Quand les pèseront-ils?

M. Jocius: Le matin où ils en prennent livraison. Tout cela est clairement précisé dans le catalogue pour chaque lot de bétail, de sorte qu'avant que le cultivateur ne fasse des offres, il connaît exactement les conditions de pesage et le moment où il sera effectué. Dans la mesure du possible, nous essayons de donner au système un caractère commercial.

[Text]

Senator Thompson: I know a little bit about buying a horse, but when you are buying cattle do you look at such things as the clearness of the eye and the condition of the teeth? If so, can you determine those things from looking at the picture instead of actually seeing the cattle?

Mr. Wolfe: We encourage the people to come around ahead of time and view the cattle on the farms, if they choose to. Quite a few buyers do that. After they have done it a time or two, they then go and see the cattle on the screen. They realize that they can see on the screen basically what they see in the field.

One thing you cannot determine closely on the screen is the weight of the cattle. As producers offering cattle, we guarantee the weight-fall within a given range, a 50 pound range. Above that there is a discount for every 25 pounds. If it is below that, which happens on occasion, a little more per pound has to be paid. These things are laid out in the front of the book in the rules.

The Chairman: These cattle will all be healthy? If any of them had pink eye or foot rot, they would be cut out?

Mr. Jocius: That's right. We encourage that by referring to it as a cut of two head or a cut of five head.

The Chairman: If one of them had pneumonia, you would cut that out, too?

Mr. Jocius: That's right.

The Chairman: When he picked them up, he would sure look them over carefully.

Mr. Jocius: That's right. After that lot the film stops and you hold the physical auction.

The Chairman: Were these the cattle you sold last year?

Mr. Jocius: Yes.

The Chairman: What kind of money did they bring last October?

Mr. Wolfe: In the mid-eighties.

The Chairman: These are about 18 months old, are they? They were calves the previous fall?

Mr. Wolfe: They would probably be 16 months old. They are a light calf.

The Chairman: What percentage of the Ontario cattle would you be selling, or is that a fair question?

Mr. Jocius: We started with one sale the first year, two sales the next year, three sales the next year and this year we plan to hold five feeder sales. In a sale like this we run as high as 3,000 head in two hours.

The Chairman: So you'll be selling 15,000 head.

Mr. Jocius: I don't think we'll average 3,000, but it would be nice if we could. The system seems to be cathing on with the feeder cattle particularly, because the buyers like it.

[Traduction]

Le sénateur Thompson: J'ai quelques notions sur l'achat d'un cheval mais; lorsque vous achetez du bétail, examinez-vous la limpidité de l'œil et l'état des dents? Dans l'affirmative, pouvez-vous déterminer ces choses en regardant une photo, au lieu d'examiner le bétail?

M. Wolfe: S'ils le désiraient, nous encourageons les gens à se rendre un peu plus tôt et à voir le bétail sur la ferme. Il y a très peu d'acheteurs qui le font. Après l'avoir fait une fois ou deux, ils vont voir le bétail sur l'écran. Ils se rendent compte que, fondamentalement, ils voient sur l'écran ce qu'ils voient dans les champs.

Le poids est un des éléments que vous ne pouvez pas déterminer avec précision sur l'écran. En qualité de producteurs offrant du bétail, nous garantissons que le poids se situe dans une certaine limite au-dessus de laquelle il y a une remise pour chaque 25 livres. Si le poids est inférieur, ce qui arrive de temps à autre, on doit payer un léger supplément par livre. Ces choses sont expliquées dans les règles du livre.

Le président: Tous ces bestiaux sont en bonne santé. Si certains ont l'œil rose ou le pétéin, ils seront éliminés.

M. Jocius: C'est exact. Nous encourageons cela en faisant allusion à l'élimination de deux têtes ou de cinq têtes.

Le président: Si un des bestiaux a eu une pneumonie, vous l'élimineriez également.

M. Jocius: C'est exact.

Le président: Lorsque l'acheteur prend livraison des bestiaux, il les examine soigneusement.

M. Jocius: C'est exact. Après le lot, le film s'arrête et la vente aux enchères a lieu.

Le président: Sont-ce ceux que vous avez vendus l'année dernière?

M. Jocius: Oui.

Le président: Quel montant ont-ils rapporté en octobre dernier?

M. Wolfe: Quelque \$85.

Le président: Ils sont âgés d'environ 18 mois? C'était des veaux, l'automne dernier?

M. Wolfe: Ils ont probablement 16 mois, ce sont de jeunes veaux.

Le président: Quel est, si je puis vous poser la question, le pourcentage du bétail de l'Ontario que vous vendriez?

M. Jocius: Nous avons commencé par une vente la première année, deux ventes l'année suivante, trois ventes l'année d'après et, pour l'année en cours, nous envisageons cinq ventes de bétail d'embouche. Dans une vente de ce genre, nous atteignons le chiffre de 3,000 têtes en deux heures.

Le président: Vous vendez donc 15,000 têtes.

M. Jocius: Je ne pense pas que nous atteignons la moyenne de 3,000, mais ça serait très bien si nous pouvions. Le système semble avoir particulièrement du succès avec le bétail d'embouche parce qu'il plaît aux acheteurs.

[Text]

The Chairman: With respect to disease and that sort of thing?

Mr. Jocius: Right. The sellers like it because the cattle are still at home and, if the price is wrong, it has really only cost them \$3.

The Chairman: They have a refusal bid?

Mr. Jocius: That's right.

Senator McGrand: I would like to know more about how you can be accurate on the weight of a steer by looking at a picture of it like that. You could not judge the height or the weight of a man like that. He might be 5'10" or 5'11". How can you estimate the girth or the length of a steer or its weight by looking at a picture? How do you do it?

Mr. Jocius: That is a very good question which comes up fairly regularly. Between our salesmen and the farmer we call the weight of the animal. You will notice an example on the March 6th sheet.

Senator McGrand: These animals have all been weighed, have they?

Mr. Jocius: No, they have been eye-balled. Our salesman goes out and says, "I think that animal weighs 1,200 pounds." The farmer says "well, I think he weighs 1,250 pounds." So we give an average. We put down an average from 1,200 to 1,250 pounds.

Most of our cattle go rail grade, and if the animal weighs more than the predescribed range, there is a discount. In other words, when the packers bid, if the animal weighs more than a certain weight range, there is a discount. There is a built-in economic reason, therefore, for you to call the weights on your animals right. It is not a perfect system, but that is how it makes both the farmer and ourselves honest. You are fooling no one but yourself if you don't call the weight of animal within a fair range.

You are definitely right, senator, that you cannot call the weight from the screen. That is why in the feeder scales, as was pointed out, on lot number one, for example, on those herder steers we call the weight from 750 pounds to 800 pounds. If they weigh more than 800 pounds, the farmer takes a penalty. We outline that in our sales catalogue at the beginning. If they weigh under, he gets a bonus. So the system is fair and it is as business-like as we can get it.

Senator McGrand: Is any grass beef going on the market now, or are they all feed lot before they go to market?

Mr. Wolfe: Pretty well all of the slaughter steers are now what you would call feed lot cattle. Quite a few, including mine, are fed heavy grain on grass, but they are getting enough grain that the packers hang up a very desirable grain fed carcass. The grass is used at an earlier stage to a greater degree for growing and they are grain fed for the finish.

[Traduction]

Le président: Pour ce qui a trait aux maladies et autres choses de ce genre?

M. Jocius: Oui, et il plaît aux vendeurs, parce que le bétail se trouve toujours chez eux et que si le prix ne leur convient pas, il ne leur en coûte que \$3.

Le président: Ils ont une offre de refus?

M. Jocius: C'est exact.

Le sénateur McGrand: J'aimerais savoir comment vous pouvez déterminer avec précision le poids d'un bouvillon, en regardant une photo comme celle-ci. Il ne vous serait pas possible d'évaluer de cette façon le poids ou la grandeur d'un homme. Il pourrait mesurer 5'10" ou 5'11". Comment pouvez-vous évaluer la grosseur, la longueur ou le poids d'un bouvillon en regardant une photo? Comment faites-vous?

M. Jocius: Question pertinente, qui revient régulièrement. Nos vendeurs et le fermier conviennent du poids de l'animal. Vous en trouverez un exemple sur la feuille du 6 mars.

Le sénateur McGrand: Tous ces animaux'ont été pesés n'est-ce pas?

M. Jocius: Non, ils ont été évalués à l'œil. Notre vendeur déclare ensuite: «Cet animal pèse à mon avis 1,200 livres». L'éleveur rétorque: «1,250 livres». Nous fixons donc un poids moyen entre 1,200 et 1,250 livres.

La plupart de notre bétail est vendu sur rail et que, si l'animal pèse plus que la moyenne pré-établie, un rabais est consenti. Autrement dit, lorsque les entreprises de salaison font une offre, si l'animal pèse plus qu'une certaine moyenne, un rabais est consenti. Vous avez donc tout intérêt financièrement à bien déterminer le poids de vos animaux. Ce système est loin d'être parfait, mais il nous permet à nous, ainsi qu'à l'exploitant agricole, d'être honnêtes. Vous vous leurrer vous-mêmes si vous ne fixez pas honnêtement le poids de vos bêtes.

Vous avez tout à fait raison, sénateur, de dire qu'il est impossible de le déterminer, à partir de ce que vous voyez sur l'écran. C'est pourquoi sur les pesées des engraisseurs, comme nous l'avons souligné, à l'égard du lot un par exemple, à l'égard de ces bouvillons, nous avons parlé d'un poids entre 750 et 800 livres. Si ces derniers pèsent plus que 800 livres, l'éleveur touche un supplément. Nous le mentionnons au début de notre catalogue de vente. Si ces derniers, pèsent moins, il a droit à une prime. Le système est équitable et tout aussi efficace qu'il peut l'être.

Le sénateur McGrand: Y a-t-il à l'heure actuelle sur le marché du bœuf nourri au fourrage ou les bovins passent-ils tous par un parc d'engraissement avant d'être mis en vente?

M. Wolfe: A l'heure actuelle presque tous les bouvillons d'abattage passent par un parc d'engraissement. Très peu, y compris les miens, sont surtout nourris aux céréales lorsqu'ils sont mis au pâturage mais on leur donne suffisamment de céréales pour que les entreprises de salaison puissent suspendre la carcasse très tentante d'un animal nourri aux céréales. On se sert surtout de fourrage au tout début pour la croissance de

[Text]

Mr. Jocius: That basically describes our system with OBEX. If you wish, I can quickly outline some of our experiences across North America. There is a similar type of system for feeder cattle at Billings, Montana. They run through, if you can imagine, as high as 20,000 head in about three hours. They offer large lots. When we were down there, one lot of 7,500 grass cattle was sold at a crack. Their numbers down there are substantially different from ours.

Billings, Montana is a similar system for feeder cattle. They have opened up another operation in Nebraska. California has one; they ran through 12,000 head in their sale last fall. There is one in Mississippi.

A fair degree of interest is shown in what I would call electronic marketing systems. I attended a major conference in Texas last year. They had close to 400 people from all over North America attending that conference. It was the first conference on electronic marketing for agricultural commodities and it was extremely well attended. Some of the speakers there, who dealt with electronic marketing, spoke of a system in the States called Telecon. What they use is an electronic system for marketing cotton. You would think that would be a problem. How do you market cotton, particularly when there are as many as one hundred grades of cotton? Yet it is all done electronically. It is a multimillion dollar operation though it is a private one. There is another example in Ohio, where they are looking at hogs. There is a proliferation of electronic systems in the United States.

In Ontario, as you may know, the system of marketing cattle includes the community stockyards, the Ontario public stockyards, where you can sell direct to the packers, and there is also a listing service. There are four systems in Ontario.

I threw in this study by Dr. Larry Martin, in order to go the next step. He says that there are economies of scale in operating a combination of a video system and a teletype system; but based on what we saw this morning, it seems that it does not have to be a teletype system, it can be a system that is connected with the Telidon operation. The technology is moving so fast that there are many opportunities for a variety of electronic marketing systems, that would bring a degree of efficiency into the system. I guess it is a matter of who does it, and what speed, and what the factors are that come together.

We, as a private company, have offered a type of alternative in marketing cattle. Who knows what others might develop? The way the electronics industry is developing, it seems that there are tremendous opportunities for generally improving the marketing of cattle. There are other problems in the beef industry that are definitely beyond our control, but in the marketing area there definitely are some very exciting oppor-

[Traduction]

l'animal, réservant pour la fin les céréales afin de terminer l'engraissement.

M. Jocius: Voilà pour la description fondamentale de notre système OBEX. Si vous êtes d'accord, je peux vous faire une description rapide de certaines de nos activités en Amérique du Nord. Un système similaire existe à Billings (Montana) pour les bovins d'engraissement. Imaginez-vous un système qui peut manipuler jusqu'à 20,000 bêtes en trois heures. Les parcs sont vastes. Lorsque nous y sommes allés, un parc contenait 7,500 têtes de bétail ont été vendues immédiatement. Le nombre de têtes est très différent du nôtre.

Billings au Montana, recourt à un système similaire pour les veaux d'engraissement. Un autre système a été mis sur pied au Nebraska ainsi qu'en Californie où 12,000 têtes ont été vendues l'automne dernier. Il y en a un autre au Mississippi.

Il semble y avoir un intérêt manifeste pour ce que j'appellerai les systèmes électroniques de commercialisation. J'ai assisté l'an dernier au Texas à une conférence importante sur ce sujet. Près de 400 personnes venues de tous les coins de l'Amérique du Nord y ont participé. C'était la première conférence sur la commercialisation électronique des produits agricoles et à laquelle un grand nombre de personnes ont assisté. Certains orateurs nous ont parlé d'un système de commercialisation électronique américain du nom de *Telecon*. Il s'agit d'un système de commercialisation électronique pour le coton. Vous penseriez que ce serait compliqué. Comment peut-on commercialiser le coton, surtout lorsqu'il existe jusqu'à cent catégories de coton? Pourtant, tout se fait électroniquement. Cette activité exige plusieurs millions de dollars et relève de l'entreprise privée. Il existe un système semblable en Ohio pour les porcs sur pied. Il y a une prolifération de systèmes électroniques aux États-Unis.

En Ontario, comme vous le savez peut-être, le système de commercialisation du bétail inclut les parcs à bestiaux locaux—les parcs à bestiaux publics de l'Ontario—où il est possible de vendre directement aux entreprises de salaison; il y a ensuite un service de listage. Il existe quatre systèmes en Ontario.

J'ai mentionné en passant cette étude de M. Larry Martin afin de passer à l'étape suivante. Ce dernier soutient que l'exploitation combinée d'un système video et d'un système électronique par télétype comporte des économies d'échelle; mais, d'après ce que nous avons vu ce matin, il semble qu'il ne soit pas nécessaire que ce soit ce genre de système mais plutôt un système relié à Telidon. La technologie progresse tellement vite que de nombreuses perspectives s'ouvrent pour divers systèmes de commercialisation électronique qui rendraient le système efficace; je crois que la question est de savoir qui s'en charge, à quel rythme et quels sont les facteurs dont il faut tenir compte pour y arriver.

Nous, à titre de société privée, avons offert une certaine solution de rechange à la commercialisation du bétail. Qui sait ce que d'autres pourraient proposer? À la façon dont l'industrie électronique progresse, il semble que dans ce domaine les perspectives soient extraordinaires pour ce qui concerne l'amélioration globale du système de commercialisation du bœuf. Il existe dans cette industrie d'autres problèmes qu'il nous est

[Text]

tunities, and it is just a matter of time before someone does it, or forces someone else into it. Economics might just dictate that. There are many opportunities ahead for the industry.

We appreciate the opportunity you have given us to make this presentation, we hope it has given you some insight into what is basically a new system of marketing cattle. It is not a major one, but at least it is a new one, and one that has taken a definitely innovative approach to marketing cattle.

Senator Thompson: I congratulate you, gentlemen. You are pioneers, really, in this telecommunications system in Ontario. You are suggesting that there can be a combination of factors. Do you see your own system going into remote TV in the offices of the buyers?

Mr. Jocius: Yes. It is a question of economics. As you can appreciate, the start up costs in our own system have been a little more than modest, I think it is safe to say. The question is, how far can one go as a pioneer, as you express it? How far can we continue to pioneer for the good of the industry? I would not go much further than that.

Senator Thompson: How successful are you financially right now?

Mr. Jocius: I will turn that over to our President, Mr. Wolfe.

Mr. Wolfe: Of course, the marketing of cattle is a very competitive business, and there are many systems. If one system all of a sudden becomes much better than the others, theoretically, it would get all of the cattle; but this does not happen, because as soon as one system starts doing a little better, the other systems will start selling at a little less, and the packer runs over there to buy his cattle cheaper. What we have done, actually, is some pioneering. We have brought in a new system that has some definite advantages for the consumer.

As to our success financially, we have not yet paid off all our startup costs. In the case of our weekly slaughter cattle, the numbers are running 800 to 1,000 head on average, and this is paying expenses. Our feeder sales, which we are running usually in the fall of the year—though this year we will have the first one in the spring—have produced enough volume to show some profit.

Senator Thompson: What is the cost per head?

Mr. Wolfe: On the feeder cattle we are charging \$6 per head, if we sell. If the person who listed the cattle feels that the price isn't good enough, he bids them in, and he has to pay \$3 for the privilege of being involved. On fat cattle, if it is a lot of 21 or more, it is \$5.90 per head, and slightly more on smaller lots.

[Traduction]

tout à fait impossible de contrôler, mais dans le domaine de la commercialisation, il est certain que certaines perspectives sont très séduisantes et qu'il ne s'agit que d'une question de temps avant que quelqu'un fasse quelque chose ou force quelqu'un d'autre à poser un geste. La situation économique pourrait tout simplement le dicter. De nombreuses perspectives s'offrent à l'industrie.

Je tiens à vous remercier de nous avoir fourni l'occasion de nous faire entendre et j'ose espérer que cela vous permettra de mieux connaître ce qui s'avère fondamentalement un nouveau système de commercialisation du bétail. Il ne s'agit pas d'un système important, mais il a au moins la qualité d'être nouveau et de s'être révélé innovateur en ce qui a trait à la commercialisation du bœuf.

Le sénateur Thompson: Je vous félicite, messieurs. Vous faites vraiment œuvre des pionniers dans ce système de télécommunications en Ontario. Vous laissez entendre qu'il peut y avoir une combinaison de facteurs. Croyez-vous qu'un jour les acheteurs pourront recourir à votre système en utilisant leur propre appareil de télévision?

M. Jocius: Oui. C'est une question d'économie. Comme vous pouvez le constater, les coûts de mise en œuvre de notre système ont été plus que modestes et je crois qu'on peut le dire sans risque. La question est de savoir jusqu'où nous pouvons aller à titre de pionniers, pour reprendre votre expression? Jusqu'où pouvons-nous continuer à innover au profit de l'industrie? Je n'irais pas beaucoup plus loin que cela.

Le sénateur Thompson: Du point de vue financier, quelle sont vos réussites à l'heure actuelle?

M. Jocius: Monsieur Wolfe répondra à cette question.

M. Wolfe: La commercialisation du bétail est bien sûr, une entreprise très concurrentielle et il existe de nombreux autres systèmes. Si un système s'avérait tout à coup supérieur aux autres, théoriquement, il accaparerait alors tout le bétail; mais cela ne se produit pas du fait que dès qu'un système s'améliore un tant soit peu, les autres systèmes commencent à vendre à un prix inférieur de sorte que les entreprises de salaisons s'adressent à eux afin de payer moins cher pour leur bétail. Nous avons fait en réalité œuvre de pionnier, en mettant en place un nouveau système comportant des avantages certains pour le consommateur.

Quant à notre réussite financière, nous n'avons pas encore recouvré nos frais. Quant aux bovins d'abattage, nous manipulons en moyenne entre 800 et 1,000 têtes, ce qui nous permet de couvrir nos frais. Quant à nos ventes de bouvillons d'embouche, qui n'ont lieu qu'à l'automne—bien que cette année notre première vente aura lieu au printemps—elles nous ont permis de réaliser quelques bénéfices.

Le sénateur Thompson: Quel est le coût par tête?

M. Wolfe: En ce qui concerne les bouvillons d'embouche, nous demandons \$6 par tête, si nous vendons. Si la personne qui a inscrit le bétail estime que le prix n'est pas assez élevé, il fait alors lui-même une offre et doit alors verser \$3 pour ce privilège. Quant aux bovins engraisés, s'il s'agit d'un lot de 21

[Text]

Senator Thompson: How is that in competition, say, with the auctions?

Mr. Wolfe: It is in the same ball park.

Senator Thompson: But as you got an increase in volume you could lower that, could you?

Mr. Wolfe: Well, if we were running larger volume through on a weekly basis we would do it for less money than that.

Mr. Jocius: I think Larry Martin's study graphically illustrates the cost savings that are available if you have the volume with this type of system. He was looking at it from the standpoint of an agency; in other words, where most of the cattle would funnel through one system. Consequently, the cost for our type of system would drop drastically. Of course, there are cost efficiencies in transportation. If the farmer is in one place and the packer in another, and the marketing yard in another, why go from place to place when you can go direct? Our system lends itself to a greater degree of efficiency. With the cost of fuel going up, I think the industry will be forced to look at that component much more closely, because of the cost of transportation.

The Chairman: Do you always charge by the head, and not on the basis of a percentage?

Mr. Jocius: By the head.

The Chairman: It doesn't matter whether the cattle are 20 cents a pound or 30 cents a pound, you get so much per head?

Mr. Jocius: We looked at the percentage basis. A percentage is great when cattle prices are high. The only problem is that it does not seem fair to the farmer.

The Chairman: The market system works whether the farmer loses or not?

Mr. Jocius: That is correct.

Senator Thompson: Why is videotape needed by the packers when your cattle are purchased on carcass weight and grade? Is this simply a protection for the buyers, who are trying to protect their livelihood?

Mr. Jocius: No. That is a very good question. In fact, as I mentioned earlier, if the packer feels comfortable with a certain farmer and with the quality of cattle offered on a regular basis, you do not need the video; but we have classic cases where a packer was never buying a particular farmer's cattle, and the video was a vehicle for introducing those cattle to that packer.

Senator Thompson: But your cost is higher when you have to do video. Do you lower the cost when the farmer has established a reputation?

Mr. Jocius: No. Where do you draw the line? In other words, there was a tremendous startup cost to get his cattle

[Traduction]

ou plus, on demande \$5,90 par tête et un peu plus pour les lots plus petits.

Le sénateur Thompson: Quels seraient les chiffres pour les encans?

M. Wolfe: A peu près les mêmes.

Le sénateur Thompson: Si les volumes étaient plus élevés, pourriez-vous baisser ces droits?

M. Wolfe: Si le volume hebdomadaire était plus élevé, nous le ferions pour beaucoup moins d'argent.

M. Jocius: Je crois que Larry Martin a réussi, dans son étude, à bien faire ressortir les économies qu'on peut réaliser grâce au volume et à ce type de système. Il étudiait, le système du point de vue d'un organisme; je veux dire par là que si presque tout le bétail était canalisé dans un seul système, le coût d'un système comme le nôtre diminuerait énormément. Il y a naturellement le rapport coût-efficacité du transport. Si, par exemple, à ce point-ci l'exploitation agricole, à cet autre point l'entreprise de salaisons et à cette autre point le parc de commercialisation, pourquoi aller d'ici à ici alors qu'il est possible de s'y rendre directement. Notre système se dirige donc vers une plus grande efficacité. Compte tenu du coût du combustible qui ne cesse de s'accroître, je crois que l'industrie sera forcée de considérer de plus près ce système étant donné les coûts du transport.

Le président: Imposez-vous toujours un droit par tête; ne recourez-vous pas à un pourcentage?

M. Jocius: Par tête.

Le président: Il importe peu que le bétail soit à 20 cents ou à 30 cents la livre votre droit est appliqué par tête.

M. Jocius: Nous avons étudié les pourcentages. Tout va bien lorsque le prix du bétail est élevé. Le seul problème c'est qu'il ne semble pas juste pour l'exploitant agricole.

Le président: Le système fonctionne, que l'exploitant agricole y perde ou y gagne.

M. Jocius: C'est exact.

Le sénateur Thompson: Pourquoi les entreprises de salaison ont-elles besoin d'un ruban vidéo, alors que votre bétail est acheté en fonction du poids de la carcasse et de la catégorie? S'agit-il simplement d'une protection pour les acheteurs qui essaient de protéger leur gagne-pain?

M. Jocius: Non. Question pertinente. En fait, comme je l'ai mentionné plus tôt, si l'entreprise de salaison se sent à l'aise avec un certain exploitant agricole et que ce dernier lui offre régulièrement du bétail de bonne qualité, la bande vidéo n'est pas alors nécessaire; mais il est naturellement arrivé à des cas où une entreprise de salaison qui n'avait jamais acheté d'un exploitant agricole recourt à la bande vidéo afin de se familiariser avec le bétail.

Le sénateur Thompson: Mais votre coût est plus élevé lorsqu'il vous faut recourir à la bande vidéo. Baissez-vous le prix lorsque l'exploitant agricole s'est acquis une réputation?

M. Jocius: Non. Où tirez-vous la ligne? Autrement dit, nous a fallu investir des sommes importantes pour que son

[Text]

introduced to the packer, and it would become a bit of an accounting nightmare if we did that.

Senator Thompson: What weight ranges are allowed for individuals within the lot?

Mr. Jocius: I am not quite clear on that.

The Chairman: The variation of weight. Do you say 650 to 800, or what?

Mr. Jocius: With regard to the slaughter cattle?

The Chairman: Not slaughter. Feed cattle.

Mr. Jocius: Oh, 50 pounds maximum. We will not allow more than 50 pounds. Anything below 50 pounds, the farmer gets a premium. In other words, if on the day of the sale the cattle were sold for 85 cents, and when the cattle are weighed two days later and the cattle weigh less than the stated weight range, he then would receive a premium.

Let us take an example. If you look at the terms and conditions of sale on the very first page, it says:

A differential of 25 cents per cwt. for every 10 lbs. under or over the stated weight—

If you take example No. 1, Davis Beef Farms, with 64 Hereford steers, they call the steers 750-800 pounds. Now, let us say they sold for 85 cents on the day of the sale. Two days later the cattle are weighed, and they weigh 740 pounds. They would therefore receive an additional 25 cents. They would receive 85 plus 25 for those animals. So it is a very fair and businesslike approach to the settlement of the cattle.

Senator McGrand: At what age do cattle become choice beef? Is it 14 months, 18 months or what?

Mr. Wolfe: It has to do more with the feeding. They must be fed to a certain degree of finish before they can be classified as grade A cattle.

Senator McGrand: I am thinking of when cattle transfer from baby beef. It is six months for baby beef, is it not?

Mr. Wolfe: Yes, if the cow has been fed well enough. Some of the steers in the film, that were walking around in the pasture, could not be classified as baby beef, simply because in feeding from the pasture they are in a thinner state and would not make desirable meat for the table. So they must be further fed silage, grain, or both.

Senator McGrand: Is it 12 months, 14 months or what?

Mr. Wolfe: The most popular supermarket range is a slaughtered animal that weighs in the 1,000 to 1,100-pound range. So you are talking a minimum of 16 months but probably around 18 to 24 months.

The Chairman: There is also the genetic makeup of the animal to consider.

Mr. Wolfe: Yes, there are some of the new exotic breeds which must go to a heavier weight before they reach a degree of finish which makes them a desirable carcass.

[Traduction]

bétail puisse être offert à l'entreprise de salaison et cela nécessiterait des calculs cauchemardesques.

Le sénateur Thompson: Quels écarts de poids sont permis pour un même lot?

M. Jocius: Je n'ai pas les chiffres exacts à cet égard.

Le président: L'écart de poids. Entre 650 et 800?

M. Jocius: En ce qui concerne les bovins d'abattage.

Le président: Laissons de côté les bovins d'abattage. Ce sont les veaux d'engraissement qui nous intéressent.

M. Jocius: Oh! 50 livres au maximum. Nous ne permettrons pas plus de 50 livres. Pour tout ce qui est au dessous, l'exploitant agricole obtient une prime. Autrement dit, si le jour de la vente le bétail était vendu à 85 cents et qu'au moment de la pesée deux jours plus tard, son poids était inférieur à l'écart de poids qui avait été déclaré l'exploitant toucherait alors une prime.

Prenons un exemple. Si vous jetez un coup d'œil sur les conditions de vente à la première page, il y est dit:

Un taux différentiel de 25 cents les 100 livres pour chaque 10 livres en dessous ou au dessus du poids indiqué—

Si vous prenez par exemple, le numéro un, la Davis Beef Farm qui offre 64 bouvillons Hereford, le poids déclaré est de 750 à 800 livres. Supposons que les bouvillons se sont vendus 85 cents le jour de la vente. Deux jours plus tard les bêtes sont pesées et la balance indique 740 livres. On ajouterait alors 25 cents de plus. Il toucherait 85 cents plus 25 cents pour ses animaux. Il s'agit d'un système très équitable et très efficace.

Le sénateur McGrand: A quel âge le bétail devient-il du bœuf de choix? A 14 mois, à 18 mois, à quel âge?

M. Wolfe: C'est beaucoup plus une question d'engraissement. Ils doivent être engraisés jusqu'à certain point avant d'être classés comme du bétail de catégorie A.

Le sénateur McGrand: Je pense au moment où le bouvillon d'embouche devient du bétail. C'est six mois n'est-ce pas dans le cas du bouvillon d'embouche?

M. Wolfe: Oui, si la vache a été bien nourrie. Certains des bouvillons que vous avez vu au pâturage ne pourront être classés comme bouvillon d'embouche simplement parce que n'ayant mangé que du fourrage ils seraient trop maigres et ne pourraient convenir pour la table. Il faut donc les nourrir avec du fourrage, des céréales ou les deux.

Le sénateur McGrand: A 12 mois, à 14 mois, à quel âge?

M. Wolfe: Les supermarchés préfèrent en général un animal abattu qui pèse entre 1,000 et 1,100 livres. Ses bêtes auront donc au minimum 16 mois mais probablement entre 18 et 24 mois.

Le président: Il faut également tenir compte du caractère génétique.

M. Wolfe: Oui, certaines nouvelles catégories d'espèces exotiques peuvent devoir atteindre un poids plus élevé afin de parvenir au niveau de finition désiré pour une carcasse.

[Text]

Senator McGrand: When you say finish are you referring to fat only?

Mr. Wolfe: A reasonable amount of fat, yes. Fat tends to determine the flavour and the tenderness of the carcass.

Senator Thompson: You have already said that you can see the possibility of switching to another system or a system which would include Telidon sometime in the future.

Mr. Jocius: That is right.

Senator Thompson: Is your organization prepared to co-operate in that switch?

Mr. Jocius: I do not believe that we are in a position financially to go to the next step. What we see in the future is a terminal in each packer's office which would have a video screen. We would send the tape to the packer and he could view the cattle on offer. There would also be a sheet such as this one. As well, there could be an electronic bidding system where at a certain point in the day, say 12 o'clock, the terminal would be in use and the purchasers would bid in a descending order, or whatever. The farmer would also be connected to this system and he would make the decision, based on the up or down movement, as to when his cattle would be sold. It is much the same idea as the principle of the Dutch clock.

We have always wondered how we could incorporate the auction principle into the video system. Up until recently you could never have the packer, the farmer and the instant response mechanism together. But with the Telidon this can be done. The farmer would have his terminal, the packer his terminal and a clearing house such as ours would co-ordinate the system. The farmer would remain at home but would retain market control. There would be an instant method of executing the particular contract. Once the contract is executed, it is permanently recorded on the screen and becomes binding.

I was interested in the comments made this morning with regard to banking procedures. A system in this regard could be implemented also. That is the next logical step. However, I do not think we are in a position to take that step.

Senator Thompson: What do you think will be the outcome?

Mr. Jocius: I am not sure.

Senator Thompson: Who sponsored this study?

Mr. Jocius: The study was conducted by the Ontario Agricultural College at the University of Guelph and was commissioned by the Ontario Cattlemen's Association.

Senator Thompson: Are they in a position to pay for this complex system, or do you see the need for government help?

Mr. Jocius: Personally, I would question whether the cattlemen would agree to such a system. It would have to be private enterprise or government.

[Traduction]

Le sénateur McGrand: Lorsque vous parlez de finition, faites-vous uniquement allusion à la quantité de gras?

M. Wolfe: Une quantité raisonnable de gras, oui. Le gras tend à définir la saveur et la tendreté de la viande.

Le sénateur Thompson: Vous avez déjà dit que vous songez à la possibilité de passer à un autre système, à un système qui incluerait éventuellement Telidon.

M. Jocius: C'est exact.

Le sénateur Thompson: Votre organisation est-elle disposée à coopérer à cet égard?

M. Jocius: Je ne crois pas que notre situation financière nous permette de passer à la prochaine étape. Ce sur quoi nous comptons dans un avenir proche, c'est que tous les bureaux des entreprises de salaison aient leur propre terminal avec écran. Nous ferions alors parvenir le ruban à l'établissement de salaison qui pourrait examiner le bétail offert. Il y aurait également une feuille comme celle-ci. Il pourrait également y avoir un système électronique de mise à prix de manière qu'à une certaine heure du jour, disons à midi, le terminal servirait et les acheteurs pourraient faire des offres au rabais ou de n'importe quelle autre façon. L'exploitant agricole serait également relié au système et déciderait du moment de la vente selon les fluctuations du marché. C'est un peu le même principe que pour les enchères au rabais.

Nous nous sommes toujours demandés de quelle façon nous pourrions incorporer le principe des enchères au système vidéo. Jusqu'à tout récemment, il était impossible de réunir les établissements de salaison, l'exploitant agricole et le mécanisme instantané de réponses. Telidon permet de la faire. L'exploitant agricole aurait son terminal tout comme l'entreprise de salaison et un bureau central comme le nôtre coordonnerait le système. L'exploitant agricole resterait chez-lui tout en contrôlant le marché. Il pourrait instantanément exécuter le contrat qui serait ensuite inscrit de façon permanente et engagerait les deux parties.

Je me suis intéressé ce matin aux observations portant sur des opérations bancaires et à l'égard desquelles un système pourrait également être mis en œuvre. Il s'agit de la prochaine étape logique mais, je ne crois pas que nous soyons prêts à y passer.

Le sénateur Thompson: Que nous réserve l'avenir à votre avis?

M. Jocius: Je n'en suis pas sûr.

Le sénateur Thompson: Qui a financé l'étude?

M. Jocius: L'étude a été faite par le Collège d'agriculture de l'Université de Guelph et a été financée par l'Ontario Cattlemen's Association.

Le sénateur Thompson: Sont-ils en mesure de s'offrir ce système élaboré ou croyez-vous qu'ils devront recourir à l'aide du gouvernement?

M. Jocius: Je doute que les éleveurs acceptent un système de ce genre, qui devrait relever de l'entreprise privée ou du gouvernement.

[Text]

The Chairman: As marketing man, what in your opinion will happen to the beef business, considering that consumption is dropping from 116 pounds of beef per person down to, say, 80 pounds per person and that chicken and pork will become cheaper as the industry becomes more efficient? That is a huge loss in terms of percentage of pounds. What do you think the future holds for the beef business and for your business? The marketing system is working well, but the people are not eating meat. It is a shocking situation for those in the beef business. We saw on the film Jim McGregor, whom I know quite well. He feeds 5,000 head on his farm, but he tells me he is losing \$125 per head. He spent a couple of million dollars on his business, and he is not very excited about the future. What would you think the answers are?

Mr. Jocius: I think it is easier to answer the question of what will happen because it is happening. There will be a rationalization of numbers.

The Chairman: Are you talking about a rationalization in terms of downward consumption?

Mr. Jocius: Yes. All one need do is drive through Bruce County or Huron County and see the "for sale" signs and hear of the foreclosures and the young people who are getting out. The rationalization will also be in the number of farmers producing beef. That is the first thing that will happen and, in fact, it is happening very dramatically right now. It is very disconcerting and is virtually a crisis situation.

The Chairman: Because your people are involved in the market and because the market is your bread and butter, you must have sat down and discussed this matter. Have you come up with any answers to the problems?

Mr. Wolfe: We are wrestling with the problem every day. Several things have happened rather suddenly. For example, as was mentioned, we are producing 116 pounds of beef for consumption per person. That amount is probably too high because all the meat produced must be eaten. The question is at what price will it be purchased. This is where we get into the crunch. If we produce too much, the price must fall in order for it to be consumed. There are two or three other factors as well. The pork producers have upped their production dramatically.

The Chairman: Why did they do that?

Mr. Wolfe: When they heard the forecast that the price on beef would be going higher, they felt that they could therefore sell their pork at a higher price. With the grain price and the interest rates being lower, the pork producers felt they could produce at a profit, but by the time their product came on the market, things had changed and they were not able to produce at a profit. As a result, there was too much pork and beef on the market.

The Chairman: Do either of you gentlemen have a farm of your own?

Mr. Wolfe: I do.

The Chairman: What kind of farm?

[Traduction]

Le président: En tant que spécialiste de la commercialisation, qu'arrivera-t-il, selon vous, à l'industrie du bœuf, compte tenu du fait que la consommation passe de 116 livres par personne à disons 80 livres par personne et que le prix du poulet et du porc diminuera au fur et à mesure que l'industrie deviendra plus efficace. C'est une importante chute, en pourcentage de livres. Qu'est-ce que l'avenir réserve à l'industrie du bœuf et à votre entreprise? Le système de commercialisation fonctionne bien, mais les personnes ne mangent pas de viande. C'est une situation décourageante, pour les représentants de cette industrie. Nous avons vu dans le film, M. Jim McGregor, que je connais très bien. Il élève 5,000 têtes de bétail, mais il me dit qu'il perd \$125 par tête. Il y a consacré quelques millions de dollars et n'est pas très enthousiasmé par ce que lui réserve l'avenir. Quelles seraient, à votre avis, les solutions?

M. Jocius: Je crois qu'il est plus facile de répondre à la question de savoir ce qui se passera, parce que le processus est déjà amorcé. Il y aura une rationalisation des nombres.

Le président: Parlez-vous d'une rationalisation de la baisse de la consommation?

M. Jocius: Oui et tout ce que vous avez à faire, c'est de vous promener dans les comtés de Bruce ou de Huron, où vous verrez des signes «à vendre» et où vous entendrez parler de forclusions et de jeunes exploitants qui s'en vont. Il y aura également une rationalisation du nombre de producteurs de bœuf. C'est la première chose qui se produira et, en fait, le processus est déjà nettement amorcé. C'est très déconcertant et il s'agit presque d'une situation de crise.

Le président: A titre de spécialiste de la commercialisation et comme le marché est votre gagne-pain, vous devez avoir discuté de la question. Avez-vous trouvé des solutions au problème?

M. Wolfe: Nous devons y faire face tous les jours. Plusieurs choses se sont produites assez soudainement. Par exemple, comme il a été mentionné, nous produisons 116 livres de bœuf par personne. Ce chiffre est probablement trop élevé, parce que tout le bœuf produit doit être rendu et la question est de savoir à quel prix il sera acheté. C'est là où la situation devient critique. Si nous produisons trop, il faut baisser le prix afin de vendre. Deux ou trois autres facteurs entrent également en ligne de compte. Les producteurs de porc ont augmenté énormément leur production.

Le président: Pourquoi?

M. Wolfe: Lorsqu'ils ont entendu dire que le prix du bœuf augmenterait encore, ils ont alors cru qu'ils pourraient vendre leur porc à un prix encore plus élevé. Le prix des céréales et les taux d'intérêt étant plus bas, les producteurs de porc ont cru qu'ils pourraient rentabiliser leur production; mais avant que leur produit ne soit mis en marché, la situation a changé et ils n'étaient plus en mesure de réaliser des bénéfices. C'est ainsi que le marché du porc et du bœuf a été saturé.

Le président: L'un de vous, messieurs, possède-t-il une exploitation agricole.

M. Wolfe: Moi, monsieur le président.

Le président: De quelle genre de ferme s'agit-il?

[Text]

Mr. Wolfe: Basically, we buy feeder calves. We sell some of them for yearlings, as you saw in the film, and we sell some as slaughter cattle.

The Chairman: So your farm situation is not a very happy one?

Mr. Wolfe: No.

The Chairman: How many times have you been through this in the past three years?

Mr. Wolfe: We can partly predict some of the big cycles but it is the smaller cycles that are catching us. There is also the problem of the interest rates which are hitting us now, on top of the fact that our finished cattle price has not improved as predicted. The only alternative we have now is to buy our feeder cattle cheaper, so we are going to have to pay the cow-calf man much less, to have enough money left to pay our overheads.

The Chairman: What will he do?

Mr. Wolfe: He should have saved up a bit of what he received over the last three or four years because he probably got a little more than he expected.

Mr. Jocius: As one farmer in our part of the countryside said, the cow-calf man is getting ready for a licking.

The Chairman: Do you think that is good?

Mr. Jocius: No, I do not.

The Chairman: I am sure you must have given some thought to the realities of the situation. For example, a hen weighs about three pounds and lays about 33 pounds of eggs—you are looking at a ratio of two to one. With beef you are looking at 14 to 1. How are you going to beat that by getting down to 4 to 1 or 5 to 1 for the finished product? Chickens are the same. I heard a story recently about a chicken that in 41 days weighed five or six pounds.

Do you think we should go on the way we are? Do you think that this committee and other people who are involved in this should be searching for some way where there can be a reasonable profit for these people? Do you think we should import cattle?

Mr. Wolfe: If we can believe the figures that the Canadian Cattlemen's Association have been putting out, we have actually been a net exporter of beef in the last number of years.

The Chairman: We dropped 35 per cent. Are we net now? Are we net even although we are eating 35 per cent less beef?

Mr. Wolfe: I think that if the pork producers had not increased their production dramatically we would not be in such a tough position. I think what you are alluding to is: Is it time for a marketing board and supply management controls? We are free-enterprise people and we believe in the freedom of the individual and the freedom to make choices. I believe that concept does work, although some of the cycles are pretty vicious. If this particular cycle takes out 25 per cent of our

[Traduction]

M. Wolfe: Nous achetons surtout des veaux d'engraissement. Nous en vendons un certain nombre comme bête d'un an, comme vous l'avez vu dans le film, et d'autres comme bovins d'abattage.

Le président: La situation de votre exploitation n'est donc pas très reluisante.

M. Wolfe: Non.

Le président: A combien de reprises vous êtes-vous heurté au même problème, au cours des trois dernières années?

M. Wolfe: Nous sommes en mesure de prédire, en partie, certains cycles importants, mais ce sont les plus petits cycles qui nous touchent. Ce sont les taux d'intérêt qui nous frappent le plus durement, vu que le prix de notre bétail engraisé n'a pas atteint les niveaux prévus. La seule solution qui s'offre à nous maintenant, c'est d'acheter nos veaux d'engraissement à un prix inférieur, ce qui nous obligera à payer beaucoup moins l'éleveur-naisseur, si nous voulons avoir suffisamment d'argent pour couvrir nos frais généraux.

Le président: Que fera-t-il?

M. Wolfe: Il aurait dû épargner une partie de ce qu'il a reçu au cours des trois ou quatre dernières années, parce qu'il a probablement obtenu plus qu'il n'avait prévu.

M. Jocius: Comme le disait un exploitant agricole de ma région, l'éleveur-naisseur se prépare à recevoir une raclée.

Le président: Croyez-vous que c'est bon?

M. Jocius: Non, je ne le crois pas.

Le président: Je suis convaincu que vous avez dû étudier la situation. Par exemple, une poule pèse environ 3 livres et pond 33 livres d'œufs—le rapport est dans ce cas-ci de deux à un. Avec le bœuf, vous vous retrouvez à 14 à 1. Comment parviendrez-vous à faire mieux en le faisant passer à 4 à 1 ou 5 à 1, pour le produit fini. On m'a raconté l'autre jour qu'un poulet pesait 5 ou 6 livres, au bout de 41 jours.

Croyez-vous que nous devrions continuer ainsi? Croyez-vous que les membres de ce Comité et d'autres personnes en cause devraient tenter de trouver un moyen de garantir un profit raisonnable? Croyez-vous que nous devrions importer du bétail?

M. Wolfe: Si nous pouvons nous fier sur les chiffres fournis par l'Association canadienne des éleveurs de bétail, nous avons en fait été un exportateur net de bœuf au cours des dernières années.

Le président: La consommation a baissé de 35 p. 100. La situation est-elle encore la même? Car nous consommons 35 p. 100 de bœuf en moins.

M. Wolfe: Je crois que si les producteurs de porcs sur pied n'avaient pas augmenté autant leur production, nous ne nous retrouverions pas dans une position aussi difficile. Je sais à quoi vous voulez en venir. Serait-il temps de mettre sur pied un office de commercialisation et de gestion des approvisionnements? Nous sommes des partisans de la libre entreprise, nous croyons dans la liberté de l'individu et dans la liberté de choix. Je pense que la valeur de ce concept est avérée, bien qu'

[Text]

young producer, and even some who have been producing for a while, a lot of people will say: Are we operating under the right system? That is a good question.

If you are going to try and guarantee 95 or 99 per cent of the people in the beef business a living, then you are going to have to build a wall around the country, establish quotas and all the rest of it. It boggles the minds of the beef people to figure out how you can determine, five years down the road, how much beef we should produce. That is the period of time you have to contend with when you decide to keep a heifer, grow that animal and get it on the table.

The Chairman: Have you increased your cow herd?

Mr. Wolfe: We do not have a cow herd.

The Chairman: You are just the middle man. Do you think you will be able to buy calves at a dollar a pound this fall?

Mr. Wolfe: What makes you think they are going to be a dollar a pound?

The Chairman: They were supposed to be a dollar a pound last fall and the fall before. Are you buying calves at a dollar a pound?

Mr. Wolfe: We have not contracted for them yet this fall.

Senator Thompson: I understand that between 1975 and 1978 there was a liquidation of herds. Am I right in that?

Mr. Wolfe: Yes.

Senator Thompson: There was a bad cycle then?

Mr. Wolfe: Yes. In the last couple of years the cycle has levelled out.

Senator Thompson: Now you are in a bad cycle again. I read that this occurred every 10 years.

The Chairman: No, it is every six months, from fall to spring.

Senator Thompson: What effect has OBEX had on the marketing of beef in Ontario?

Mr. Jocius: Are these reporters in the room?

The Chairman: As always, this is public information. We do everything above the table in the Senate.

Mr. Jocius: Basically, what we have done, is provide a public rail-grade price that is known very quickly in rural Ontario. That was never known before. After about 4 o'clock on a Friday afternoon, if a packer wants to buy cattle in rural Ontario, the farmer has to be a mental paraplegic if he does not match our price. This goes back to our pioneering work. A farmer does not have to use our services but, at about 4 o'clock on a Friday afternoon he can find out what our prices are and then he can use this price as a negotiating point with a packer and sell directly to the packer. There are still many farmers who sell directly to the packer. We are not arguing as to whether this is right or wrong. Because of our public-type

[Traduction]

certain cycles soient assez difficiles. Si celui-ci fait disparaître 25 p. 100 des jeunes producteurs, dont certains sont déjà dans la profession depuis un moment, il y aura certainement des gens qui auront des doutes sur le système. La question se posera.

Si vous voulez essayer de garantir à environ 95 ou 99 p. 100 des producteurs de bovins les moyens leur promettant de gagner suffisamment d'argent pour vivre, il faudra ériger de véritables barrières et fixer des systèmes de contingents, avec ce que cela entraîne. Les gens de la profession se demandent véritablement comment vous pouvez déterminer, cinq années à l'avance, les quantités à produire. C'est exactement le temps qu'il faut, lorsque vous décidez d'élever une génisse, pour l'engraisser et ensuite l'envoyer à l'abattoir.

Le président: Votre troupeau s'est-il agrandi?

M. Wolfe: Nous n'avons pas de troupeau.

Le président: Vous êtes juste un intermédiaire. Pensez-vous que le veau se vendra à \$1 la livre cet automne?

M. Wolfe: Qu'est ce qui vous fait penser que ce sera \$1 la livre?

Le président: C'est à ce prix qu'on devait l'acheter le dernier automne et l'automne précédent. Vous arrive-t-il d'acheter du veau à \$1 la livre?

M. Wolfe: Nous n'avons encore passé aucun contrat pour cet automne.

Le sénateur Thompson: Si je comprends bien, il y a eu une liquidation des troupeaux entre 1975 et 1978, est-ce exact?

M. Wolfe: Oui.

Le sénateur Thompson: Il y a eu une dépression à l'époque.

M. Wolfe: Oui. Ces dernières années la situation a été rétablie.

Le sénateur Thompson: Et maintenant vous entrez à nouveau dans un mauvais cycle. J'ai lu que cela arrivait tous les dix ans.

Le président: Pas du tout, tous les six mois, de l'automne au printemps.

Le sénateur Thompson: Quel a été l'effet de OBEX sur la commercialisation des bovins en Ontario?

M. Jocius: Y a-t-il des journalistes dans la salle?

Le président: Comme d'habitude, c'est une audience publique. Les affaires du Sénat se déroulent en plein jour.

M. Jocius: Ce que nous avons fait c'est de fixer des prix selon le classement à l'abattage qui soient connus très rapidement dans les campagnes de l'Ontario. Il n'en était pas ainsi dans le passé. Le vendredi après-midi après quatre heures environ, si un fabricant de salaisons désire acheter des bovins dans la campagne, tout fermier averti se servira de notre prix. Cette pratique remonte à nos premiers essais qui furent véritablement un travail de pionnier. Le fermier n'a pas besoin de passer par notre service, mais vers quatre heures de l'après-midi le vendredi, il peut savoir quel prix nous avons fixé, et s'en servir comme argument de vente, lorsqu'il vend directement à l'entreprise de salaisons par exemple. Il y a encore de

[Text]

system, we are the only system in Canada that is a competitive system of establishing our rail-grade price. You cannot buy cattle below that price in rural Ontario, unless you are asleep at the switch.

I will be frank. There are certain packers who will not support us because of that very principle. We are forcing them to pay more for cattle privately in the country than if we were not in business.

Senator Thompson: How many of the 14 packers in Ontario support you?

Mr. Jocius: On a regular basis, about six. There are several who absolutely refuse to support us because it interferes in their country buying of cattle.

Senator Thompson: Has the way in which beef is marketed through OBEX has an effect out side of the Ontario market?

Mr. Jocius: Not dramatically. Occasionally Quebec buyers do use our system. Montreal buyers have bought cattle from us. They will bid in our system and buy cattle from us.

Senator Thompson: But no other province has supported your system?

Mr. Wolfe: No.

Senator Thompson: Why?

The Chairman: What you really do is expose what the packer is paying?

Mr. Jocius: Yes.

The Chairman: At 4 o'clock on a Friday afternoon you inform farmers what price the packers are paying, is that what you are saying?

Mr. Jocius: Yes.

The Chairman: However, if a particular packer is loaded you would not be able to sell to him in any event.

Mr. Jocius: It depends on the packer. What I am saying is that the chances of some packer still attempting to buy cattle at \$2 under market are not there.

The Chairman: You mean out in the country?

Mr. Jocius: If you are at all aware of what the market is doing, the opportunity is not there.

Mr. Wolfe: We have helped many producers in Ontario to get a better price because they know what the packers have to pay to OBEX and that is a lever for them to get a better price through direct sales to the packer.

Mr. Jocius: They can still negotiate that deal at a higher level and save the commission. That does not help us but, again, the pioneering aspect comes into it.

Senator Thompson: Is there anything peculiar to the beef industry in Ontario which allows OBEX to work in Ontario and not in other provinces? Why have other provinces not done this?

[Traduction]

nombreux cultivateurs qui le font. Il ne s'agit pas ici de savoir si c'est bien ou mal; notre système est public, nous sommes le seul système au Canada fonctionnant sur une base concurrentielle pour l'établissement du prix du bétail selon le classement à l'abattage. Le bétail ne peut donc pas se vendre au-dessous de ce prix dans les campagnes de l'Ontario; à moins que vous ne soyez pas au fait.

Je vais être franc. Certains fabricants de salaisons ne nous appuient pas justement à cause de cela. Nous les forçons à payer plus que ce qu'ils paieraient si nous n'étions pas là.

Le sénateur Thompson: Parmi les 14 salaisons de l'Ontario combien vous soutiennent?

M. Jocius: De façon régulière environ six. Plusieurs refusent absolument de nous soutenir, puisque nous nous immisçons en quelque sorte dans leurs transactions.

Le sénateur Thompson: Cette pratique a-t-elle eu des répercussions en dehors de l'Ontario?

M. Jocius: Pas de façon spectaculaire. Il arrive qu'au Québec les acheteurs utilisent notre système OBEX. Il est arrivé que des acheteurs de Montréal nous achètent du bétail. Ils font leurs offres et peuvent acheter chez nous.

Le sénateur Thompson: Mais aucune autre province ne s'est prononcée en faveur de votre système?

M. Wolfe: Non.

Le sénateur Thompson: Pourquoi?

Le président: Ce que vous faites connaître, c'est le prix qu'on paye l'usine de salaisons?

M. Jocius: Oui.

Le président: D'après vous, le vendredi après-midi à heures, vous transmettez aux fermiers les prix que les salaisons payent.

M. Jocius: Oui.

Le président: Toutefois, si une salaison particulière est déjà approvisionnée, vous ne pourrez de toute façon lui en vendre.

M. Jocius: Tout dépend de l'usine. Tout ce que je veux dire c'est que les salaisons ont très peu de chance de pouvoir acheter des bêtes à \$2.00 au-dessous du prix du maché.

Le président: Vous parlez de la campagne?

M. Jocius: En effet, si vous connaissez la situation du marché, c'est impossible.

M. Wolfe: Dans de nombreux cas nous avons aidé les éleveurs de l'Ontario à obtenir de meilleurs prix, puisqu'ils connaissent les prix qui sont payés à OBEX, et qu'ils peuvent donc s'en servir lorsqu'ils vendent.

M. Jocius: Ils peuvent toujours essayer de négocier plus haut, garder la commission, ce qui ne nous rapporte guère; répète, il s'agit d'une opération un peu pionnière.

Le sénateur Thompson: Qu'est-ce qui fait qu'en Ontario le système OBEX fonctionne, et pas dans d'autres provinces?

[Text]

Mr. Wolfe: Possibly because we are dealing with a larger number of small and medium-sized producers who do not have the marketing expertise or power as compared to some of the larger feed lots in Alberta or in the mid-western states. The OBEX type of system has fitted in quite well to the Ontario picture.

Senator Thompson: I still do not follow that. Are we a medium-sized cattle operation in Ontario?

Mr. Wolfe: Yes, I would say that a lot of the cattle feeding-finishing operations in Ontario would be termed small to medium sized operations, where they are possibly finishing 100 to 500 per year.

Senator Thompson: Why would the telephone system and video system not work with the large producers in Alberta, for example?

Mr. Wolfe: It could, but when you have the larger feed lots marketing larger numbers more regularly, they become better equipped to deal on their own directly with the packer, because of their volume.

Senator Thompson: You don't think it is because Ontario cattlemen are more progressive than the Alberta people? I say that just for my Chairman's benefit. What effect has it had on the industry as a whole? You have answered that to some extent, but what is the potential effect?

Mr. Wolfe: In the future?

Senator Thompson: Yes. I am assuming you have answered what effect it has had on the industry as a whole in that you feel it has given the isolated producer a fairer chance of knowing what the market is. Is that the only effect it has had on the industry?

Mr. Jocius: One of the other intangibles is that the other systems of marketing can become sharper, a little more concerned about their own systems of marketing. I don't know how you quantify that.

Mr. Wolfe: One of the real advantages of this system, as I mentioned earlier, is that we have our cattle at home until the deal is made. We are taking the cattle off the feed and taking them to market without determining the price ahead of time. That is one of the large advantages in both slaughter cattle, which we do weekly, and in feeder cattle sales which we are developing.

Senator Thompson: And the potential effect is as you have roughly stated it now. Is that right?

Mr. Wolfe: It is a continuation of the same.

Senator Thompson: The meat industry as a whole seems to suffer from a concentration of power in the packing industry. Has OBEX had any effect on this problem in Ontario?

Mr. Wolfe: Well, we offer all cattle to all buyers. We are able to expose producers who would not be able to get that

[Traduction]

M. Wolfe: Peut-être parce qu'il y a un très grand nombre de petits et moyens éleveurs, qui ne connaissent pas le marché suffisamment bien ou qui n'ont pas autant de pouvoir que certains des éleveurs importants de l'Alberta ou des États du Mid-West. C'est vrai, le système OBEX s'est très bien adapté à la situation ontarienne.

Le sénateur Thompson: Je ne comprends toujours pas. Est-ce que l'élevage de bovins en Ontario est une industrie de taille moyenne?

M. Wolfe: Oui, je dirais que de nombreux engraisseurs en Ontario sont des entreprises moyennes peut-être de 100 à 500 têtes par an.

Le sénateur Thompson: Pourquoi le système par téléphone et par vidéo ne marcherait-il pas avec les gros éleveurs de l'Alberta par exemple?

M. Wolfe: Il pourrait fonctionner, mais lorsque vous avez des parcs d'embauche qui commercialisent de grandes quantités de bétail plus régulièrement, ils sont suffisamment équipés pour traiter directement avec les salaisons; en raison du volume.

Le sénateur Thompson: Vous n'iriez pas jusqu'à dire que les éleveurs de l'Ontario sont plus évolués que ceux de l'Alberta? Je dis cela pour notre président. Quelles en sont donc les conséquences sur l'industrie, dans l'ensemble? Vous y avez répondu d'une certaine manière, mais je voudrais aussi savoir quelles seront les répercussions possibles.

M. Wolfe: Dans l'avenir?

Le sénateur Thompson: Oui. Je suppose que vous avez répondu à la question de savoir quelles étaient les répercussions actuelles sur l'industrie en nous disant donc que l'éleveur isolé a maintenant de meilleures chances de connaître le marché. Est-ce que ça s'arrête là?

M. Jocius: Une autre conséquence plus difficile à saisir, c'est que les autres méthodes de vente deviennent plus précises, plus préoccupées de leur propre efficacité. Je ne sais pas exactement quels chiffres on pourrait citer à l'appui.

M. Wolfe: L'un des avantages très réels de ce système comme je le disais tout à l'heure, c'est que nous gardons notre bétail chez-nous jusqu'au moment de la vente. Nous n'avons pas besoin de faire sortir les bêtes et les amener au marché sans avoir déjà fixé le prix. C'est un des avantages à la fois pour les bêtes d'abattage, que nous vendons chaque semaine, et pour le bétail d'emboche qui prend de plus en plus d'importance.

Le sénateur Thompson: Et les effets éventuels sont à-peu-près ceux que vous nous avez décrits jusqu'ici. Est-ce exact?

M. Wolfe: C'est la suite de ce processus.

Le sénateur Thompson: Le marché de la viande, dans l'ensemble, semble souffrir d'une trop grande concentration de l'industrie des salaisons. OBEX a-t-il eu une influence dans ce domaine en Ontario?

M. Wolfe: Eh bien, nous proposons tout le bétail possible à tous les acheteurs qui se présentent. Nous donnons donc aux

[Text]

exposure for all packers. We are able to do that by the vehicle of OBEX. You say that the power is concentrated in the packers. If you want to carry that a little farther, I think the big power now is concentrated in the supermarkets. They are the people who have the ability to take a large mark up. Sometimes, in our opinion, they are taking much too large a mark up. The packers seem to be fairly well squeezed between the supermarkets and what they have to pay at the producer end.

Mr. Jocius: Another interesting point in the packer situation is that the strongest supporters of OBEX are the smaller packers.

The Chairman: They would have fewer buyers out.

Mr. Jocius: Partly. There are fewer buyers and they can rely on a continuity of cattle all week. As you say, if they have fewer buyers they know they can get a fair slug of cattle. In our system, you see, they can order the cattle to come in on Monday, Tuesday, Wednesday and Thursday. You can program your kill better. The efficiency within the kill is better, because you can schedule the cattle for killing according to when they can come in.

The Chairman: Just to change the subject for the moment, you buy western calves and bring them down here. They weight 400 lbs when you buy them and you have them shipped down and you summer fallow them all winter and then you put them to grass. It is now October and you put them into the feed lot and you have 120-day cattle. When you get them to market they are almost two years of age. Those calves are 400 pounds genetically. Some calves weight 600 pounds and some weigh 800 pounds at the same age. It depends on their genetic background.

Mr. Wolfe: Yes.

The Chairman: If you take those 400 pound calves and put them on a feed lot, you can have them fat by the time they are nine or ten months old. By then they are weighting 750 pounds to 800 pounds. A heifer might weight 650 pounds, but she will be fat. At that point the calf has not cost you very much, other than keeping the mother over, because that is all the mother has produced.

Do you think the Canadian public is ready to receive these various weights of cattle, where you can make them efficient? The younger they are the less feed they take to get them ready for the supermarket. I realize the supermarkets don't want to buy them, but there was a time a few years ago that they would buy a fat heifer calf weighing 500 pounds. Three or four years ago the packers were picking up all of these fat heifer calves and they were processing them and selling them. It would make the beef business quite a bit more efficient, if they were to do that.

You made the statement that you could not get them fat when they are 1,200 pounds. Well, you can't get them fat, but if you get one genetically like that and push him, he is fat at 1,100 pounds. It is just a matter of management whether he is fat or thin.

What you really do is grow those cattle until they are 60 per cent or 70 per cent maturer. I guess what I am trying to say is

[Traduction]

éleveurs des chances auprès de toutes les entreprises de salaisons. Cela grâce à OBEX. Vous dites qu'il y a une grande concentration dans les salaisons. Pour suivre un peu votre idée, je dirais que la grande concentration est celle des supermarchés. Ce sont eux qui ont la possibilité d'imposer des majorations importantes. A notre avis souvent beaucoup trop importantes. Les salaisons semblent prises dans l'étau, entre les supermarchés et les éleveurs.

M. Jocius: Un autre point intéressant en ce qui concerne les salaisons, c'est que ce sont les petites entreprises qui sont les meilleurs soutiens d'OBEX.

Le président: Ils auraient besoin de moins d'acheteurs.

M. Jocius: En partie, et ils peuvent également tabler sur une certaine continuité d'approvisionnement. Comme vous le disiez, avec moins d'acheteurs ils savent qu'ils auront un meilleur choix. Dans notre système, ils peuvent commander le bétail le lundi, le mardi, le mercredi et le jeudi. On peut donc programmer l'abattage de façon plus rationnelle. L'efficacité d'abattage est meilleure, puisque vous pouvez programmer les arrivages.

Le président: Pour changer de sujet juste un moment, vous achetez des veaux de l'Ouest que vous amenez chez-vous. Ils pèsent 400 lbs, vous les faites transporter, et vous les engraissez en hiver puis vous les mettez au vert. Supposons que nous soyons en octobre, vous les mettez dans vos parcs d'engraissement alors qu'ils ont environ 120 jours. Puis vous les amenez au marché et ils ont déjà près de 2 ans. Ces veaux sont génétiquement prévus à 400 lbs; certains à 600, et d'autres à 800 au même âge, tout dépend des antécédents génétiques.

M. Wolfe: Oui.

Le président: Si vous prenez ces veaux de 400 lbs, et que vous les faites engraisser, vous pourrez lorsqu'ils auront 9 ou 10 mois avoir déjà une bête qui pèse 750 à 800 lbs. Une génisse peut peser environ 650 lbs, tout en étant grasse. Jusqu'à là le veau ne vous a pas coûté très cher, si ce n'est qu'il a fallu garder la mère, et étant donné que c'est tout ce qu'elle a produit.

Pensez-vous que le marché canadien sera prêt à aborder ce genre de bête, lorsque vous pourrez en produire efficacement. Plus elles sont jeunes, moins il leur faut de nourriture pour être prêtes pour le supermarché. Je sais que les supermarchés n'en veulent pas, mais il fut une époque, il y a quelques années, où ils auraient acheté une génisse grasse de 500 lbs. Il y a trois ou quatre ans, les salaisons achetaient toutes ces génisses, les abattaient, et vendaient la viande. Toute l'industrie de la viande serait beaucoup plus efficace s'ils le faisaient.

Vous nous disiez que vous ne pouvez pas engraisser une bête qui pèse 1,200 livres. Certes, mais si vous en obtenez de même lignée, vous pourrez ensuite les engraisser à 1,100 livres. Pour que la bête soit grasse ou maigre, c'est une question d'organisation.

Ce que vous faites, c'est suivre ces bêtes jusqu'à ce qu'elles soient à 60 ou 70 p. 100 à terme. La somme, je veux dire que

[Text]

that, if he is 40 per cent maturer and fat, that is the time to sell him. If you do that, it doesn't take as much feed and it is much less costly.

Mr. Wolfe: Well, to get that animal fat at a lighter weight requires a more expensive feed. To get the animal fat by 500 pounds to 800 pounds, you need to have some grain feeding. Less expensive roughage can take that animal from 400 pounds to 900 pounds.

The Chairman: Well, you know, land at \$2,000 an acre is not cheap. You almost have to inherit it. If you were going to buy land, you would find that pretty expensive grass. I don't think we have any land around now that sells for under \$300 to \$400. Certainly not in my part of the country. At any rate, do you think the public would accept that kind of meat today?

Mr. Wolfe: A lot of our meat is being eaten as hamburger. You can take grass and put anything on there and grind it up and it makes good hamburger. There are markets for different kinds of meat. When you talk about marketing an animal of, say, 500 or 600 pounds, that means you need to have a cow for every 600 pound calf that is sold. If you market that same animal at 1,100 or 1,200 pounds, you just have to have to have one cow for that.

The Chairman: If you have two calves, you need to have two head per pasture. If you have a herd of summer fallows or Charolais, as they do in Europe, those cattle come on to market at a year old weighing 1,200 pounds. There they don't castrate them. They have to be a lot more economical then the ones you keep for two years, because, if the mother has two calves, one is on the ground and the next one is summer fallowing. It is cattle selling corn. Sometimes you don't sell it so well.

Mr. Wolfe: You mean selling corn through the animal.

The Chairman: Well, that is what you are doing. It is silage.

Mr. Wolfe: In our operation we sell a lot of hay and pasture through the animals. We use a bit of grain at the last to put the final finish on those we are finishing. We are selling roughage, which, as the land gets more expensive, also get more and more expensive. Usually grain land is rising in price at an equally fast pace.

The Chairman: The point is, do you think people would buy that lighter meat?

Mr. Jocius: If you take a look at the trend in eating habits, it would seem that you don't really see that big monster steak as often in restaurants any more. I think the consumer is ready for smaller portions. First, there is the question of cost. Then there is a whole feeling there that, in terms of the health situation, small proportions are better. If someone were prepared to take the bull by the horns and provide that type of

[Traduction]

la bête est à 40 p. 100 de son développement et qu'elle est grasse, vous pouvez la vendre. Dans ces conditions vous aurez dépensé moins en nourriture et fourrage, et l'opération sera plus avantageuse.

M. Wolfe: En fait, pour engraisser la bête qui pèsera quand même moins lourd, il faut une nourriture qui coûte plus cher. Pour qu'une bête de 500 à 800 livres soit grasse, il faut déjà la nourrir au grain. Des aliments moins chers vous donneront une bête de 400 à 900 livres.

Le président: En effet, mais vous le savez vous-même, de la terre à \$2,000 l'acre n'est pas bon marché. On ne peut en avoir que par héritage. Si vous deviez l'acheter, vous vous apercevriez que cela fait de l'herbe très chère. Or je ne pense pas que nous ayons encore de la terre par chez-nous à moins de \$300 à \$400. Bref, ma question est de savoir si le marché absorberait ce genre de viande.

M. Wolfe: Disons qu'une grande partie de notre viande est consommée sous forme de hamburger. Vous pouvez mettre à paître n'importe quel genre de bétail dans un herbager, ensuite le transformer en viande hachée, et ça fait du bon hamburger. Chaque qualité de viande a son client. Lorsque vous parlez de vendre une bête qui fait par exemple 500 ou 600 livres, derrière chaque veau de 600 livres il y avait une vache. si vous ne vendez qu'un veau à 1,100 ou 1,200 livres, il n'y a qu'une seule vache...

Le président: Si vous avez deux veaux, vous avez donc deux bêtes au vert. Si vous avez un troupeau de bovins d'engraissement ou de Charolais, comme en Europe, ces bêtes arrivent sur le marché à l'âge d'un an pesant 1,200 livres. Sans être castrées. Il faut donc bien qu'elles soient beaucoup plus rentables que celles que vous gardez deux ans, puisque si la mère a deux petits, l'un est au vert, tandis que l'autre est nourri sur place. Donc, en fait, il s'agit de bovins qui font vendre du maïs. Et quelques fois la vente n'est pas très avantageuse.

M. Wolfe: Vous voulez dire qu'en vendant l'animal, l'on vend du maïs.

Le président: En effet c'est ce que vous faites. Je parle du fourrage.

M. Wolfe: Notre opération effectivement consiste à vendre pas mal de foin et de pâturage sous forme de bétail. Nous utilisons un peu de grain, au dernier moment, au moment du finissage. Mais en fait nous vendons essentiellement du fourrage, qui, étant donné les prix de la terre, revient de plus en plus cher. Mais la terre sur laquelle on fait pousser du grain augmente de prix au même rythme.

Le président: La question est de savoir si les gens achèteraient cette viande moins dense; qu'en pensez-vous?

M. Jocius: Si vous observez un peu l'évolution des mœurs, vous vous apercevrez que vous voyez de moins en moins ces steaks énormes sur les tables des restaurants. En ce qui me concerne, je crois que le consommateur est prêt pour de plus petites portions. D'abord il y a la question de la dépense, et ensuite les préoccupations de santé. Si quelqu'un était prêt à prendre le taureau par les cornes et à adapter le marché à ces

[Text]

market, that would probably be a chain store function more than anything else.

Senator Thompson: The conclusion at page 56 of the Martin report suggests that, if you had an electronic system across the province, one result of that would be a merger of the smaller, less efficient plants. But you have said that the small plants are your greatest supporters. Are you concerned, then, that an electronic system could be upsetting? There is also the suggestion that for the small lot farmer this type of marketing system would mean problems.

Mr. Jocius: I don't particularly see that, because we encourage bigger lots in our own system. We do handle 10 head, and even our smaller packers say that they would prefer to bid on, say, 35 head or more, because then the cattle come in on one truck, they go through the plant more easily, and the cattle tend to be more uniform. As a smaller packer he is not particularly concerned about the size of the lots.

If a guy is selling six head at a time, you don't want to be ruthless with him, but he is not really the type of producer that is going to continue to put out the volume of beef that the industry requires. Generally our customers are selling 35 to 40 head at a time, and the smaller packer does not bother them. He likes that uniform lot. It involves one truck; he knows that the breeding is going to be roughly the same and that the feeding is going to be roughly the same; so if he purchases that lot it tends to give him a little more uniform product than if he were trying to pick up three or four through the ring. It is tough to make up a uniform lot in those circumstances.

Senator Thompson: Would a change in the system of marketing beef across the country be beneficial, and what changes do you see as possibilities?

Mr. Wolfe: We feel, in Ontario, that we have got pretty well every option. We have about four different options available now. There were resolutions at the last annual meeting, to the effect that we should do different things, and the Ontario Cattlemen's Association is now in the process of setting up a committee to study different marketing alternatives.

As to getting the best price out of cattle for the producers of Ontario, I think it is now happening in the system that we have. The only way you can get a better price is to have less pork, or less beef, so that there is more demand for the product. Then the price will be bid up; but I think our market is actually getting out of the product the best price on any given day within small limits.

Senator Thompson: The Ontario Cattlemen's Association are looking, among other things, at a marketing agency. If they set up a marketing agency for beef in Ontario, how that would affect OBEX? How would it affect beef marketing in Ontario, generally?

[Traduction]

besoins, je crois que ce seraient les magasins à succursales qui s'en occuperaient.

Le sénateur Thompson: La conclusion, à la page 56 du rapport Martin, laisse supposer que si vous aviez un système par télétype dans toute la province, cela entraînerait une fusion des petites entreprises les moins rentables. Mais vous disiez justement que ce sont ces entreprises qui constituent votre meilleur support. Craignez-vous donc qu'on institue un système électronique de ce genre? On trouve aussi dans la conclusion l'idée que ce type de système de commercialisation ne conviendrait pas du tout aux petits fermiers.

M. Jocius: Ce n'est pas tout à fait mon avis; certes, nous encourageons par notre système des ventes plus importantes; il nous arrive cependant de vendre des lots de 10 têtes bien sûr, mais même les petites salaisons nous disent qu'elles préféreraient acheter, disons, 35 têtes et au-dessus; les bêtes peuvent être transportées en une fois, l'opération à l'usine est plus simple, et on y gagne pour l'uniformité des bêtes. Donc même les petites salaisons n'ont pas tellement de problèmes en ce qui concerne la taille des lots.

Si un éleveur veut vendre six bêtes, vous n'allez certainement pas être désagréable avec lui, mais il n'est pas exactement le type d'éleveur qui va continuer à pouvoir alimenter l'industrie, étant donné ses besoins. De façon générale nos clients vendent 35 à 40 têtes en même temps, et les petites salaisons en sont très contentes. Elles sont contentes de ce lot uniforme, on a besoin d'un seul camion, l'acheteur sait que la qualité sera à peu près la même d'une bête à l'autre et l'alimentation également; donc s'il achète ce lot, il aura lui-même un produit plus uniforme, que s'il faisait son achat par trois ou quatre têtes; dans ces circonstances l'uniformité est difficile à réaliser.

Le sénateur Thompson: Voyez-vous des modifications possibles du système de commercialisation dans l'ensemble du pays qui seraient bénéfiques?

M. Wolfe: Nous avons le sentiment en Ontario d'utiliser à peu près toutes les possibilités. Nous avons à peu près quatre façons différentes de vendre et d'acheter en ce moment. Lors de la dernière réunion annuelle, des propositions de modifications ont été faites, et l'Association des éleveurs de l'Ontario va très bientôt constituer un comité pour examiner les différentes formes de commercialisation possibles.

Je pense que pour le moment notre système est celui qui donne les meilleurs résultats pour les éleveurs de l'Ontario. La seule façon d'obtenir de meilleurs prix, c'est qu'il y ait moins de bovins, moins de porcs, afin de faire monter la pression de la demande, alors le prix monte. Mais je pense que notre marché à l'heure actuelle permet d'obtenir les meilleurs prix possibles, à une certaine date donnée et dans les limites étroites qui sont les nôtres.

Le sénateur Thompson: L'Association des éleveurs de bovins de l'Ontario envisage, entre autres, de faire appel à une agence de commercialisation, et je me demande dans quelle mesure cela aurait des répercussions sur votre système OBEX, et comment cela affecterait la commercialisation en Ontario.

[Text]

Mr. Wolfe: I am basically a cattle producer myself. If something else comes along that is better for the cattle industry than we have had recently, we certainly are going to look into it, if we are asked to help with it. We are in favour of anything that is better for the cattle industry.

Senator Thompson: But do you think if you had a marketing agency it would be a good thing?

Mr. Wolfe: You mean like single desk selling, for all Ontario?

Senator Thompson: I assume that is what it would be.

Mr. Wolfe: That is what we have in the pork industry in Ontario, and I think most producers agree that for the pork industry it is a good system. They have done a good job of selling their product, including everything that was offered that week.

Senator Thompson: They have an electronic system?

Mr. Wolfe: It's a teletype.

The Chairman: We covered that fairly well with the Alberta Pork Producers when they were here.

Mr. Jocius: I think the ultimate answer to the question is that there is no reason why this type of system, in conjunction with a Telidon instant retrieval system, could not be a forum through which all cattle could be marketed in Ontario, probably very effectively. But in terms of OBEX itself, as a company, if I had to put money on it, I would say that we would probably fade into the background and cease to exist. There are political forces in the Cattlemen's Association that would develop to the point where the cattlemen would have to do this. A private company could not be in a position to do it. We have taken the position that if government, or the Cattlemen's Association, adopted this type of system, based on the OBEX principle, and on Telidon, using modern technology, we would be quite prepared to cease, or offer the system to them along with whatever expertise we could provide, recognizing, however, that if the industry as a whole feels that it is a good thing, at least we would have the satisfaction of knowing that we helped to set up the system, I guess.

Senator Thompson: If you were sitting in my position, as a senator—and I assume we will be making recommendations finally, with respect to all of this—would you recommend electronic marketing of beef?

Mr. Jocius: My own feeling is that it has to happen. There has to be much more efficient system for the total industry than there is now. I mean, there are alternatives, but there are several steps in the process that could help to streamline it, and make it more efficient.

The Chairman: On that point, do you think the pork people are doing better than you are in the beef business, as far as marketing is concerned?

Mr. Jocius: Personally, I do, yes.

The Chairman: Do you think the chicken people are doing a better job of marketing for their producers?

[Traduction]

M. Wolfe: Je suis essentiellement moi-même un éleveur, et s'il y a possibilité d'améliorer notre situation, nous allons certainement l'envisager. Nous sommes ouverts à toute innovation qui nous profite.

Le sénateur Thompson: Mais, pensez-vous qu'une agence de commercialisation serait une bonne chose?

M. Wolfe: C'est-à-dire une centralisation des ventes pour tout l'Ontario?

Le sénateur Thompson: Je pense que c'est ce dont il s'agirait.

M. Wolfe: C'est ce qui se passe en Ontario pour l'élevage des porcs, et je pense que la plupart des éleveurs en sont contents. Ils ont fait de bonnes affaires, mêmes pour ce qui a été offert cette semaine.

Le sénateur Thompson: Ils disposent d'un système télégraphique.

M. Wolfe: C'est un téletype.

Le président: Il en a été question de façon assez détaillée lorsque les éleveurs de porcs de l'Alberta ont comparu ici.

M. Jocius: En fait, la réponse à la question c'est que je ne vois pas pourquoi ce système, couplé avec un système de recherche instantané Telidon, ne permettrait pas effectivement de commercialiser en Ontario de façon sans doute excellente; mais en ce qui concerne OBEX, si nous devons investir dans ce système, je ne pense pas que nous pourrions assumer l'opération. Je pense qu'il y a des courants et éléments de pression au sein de l'Association des éleveurs de bovins, qui vont faire que les éleveurs s'en occupent. Je ne pense pas qu'une entreprise privée puisse le faire. Pour nous, si le gouvernement ou l'Association des éleveurs se prononçait en faveur de ce système, adoptant le principe OBEX et Telidon, en même temps que la technologie moderne, nous serions prêts à cesser nos activités, ou à céder notre système et nos connaissances; en reconnaissant toutefois que, dans la mesure où l'industrie pense que c'est une bonne chose, nous avons la satisfaction d'avoir contribué à l'élaboration de ce système.

Le sénateur Thompson: Si vous étiez à ma place, en tant que sénateur—je suppose que vous allez nous faire des recommandations—recommanderiez-vous la commercialisation des bovins par téletype?

M. Jocius: Je pense qu'il va falloir passer par là. Il va falloir pour l'industrie un système beaucoup plus efficace que le système actuel. Certainement qu'il y a plusieurs possibilités mais il y a aussi certainement une façon de les arranger pour obtenir quelque chose de plus efficace.

Le président: A ce sujet, pensez-vous que les éleveurs de porcs s'en tirent mieux que vous en matière de commercialisation?

M. Jocius: Personnellement je le pense.

Le président: Pensez-vous également que la commercialisation du poulet soit plus efficace?

[Text]

Mr. Jocius: I'm not quite familiar with that sector in the same way as I am with beef.

The Chairman: Let us take the dairy people. Do you think they are doing a pretty good job of marketing?

Mr. Jocius: You say marketing. I look at the fact that with an unknown quantity, the pork board are doing a rather tremendous job. They have variable quantities of product, and yet they are able to move it. As a marketer, I think that they are doing a great job.

The Chairman: What about the turkey people? Do you think they are doing a good job? And the broiler people?

Mr. Jocius: I think they are all moving product. Their production per unit has increased, and they are tending to move product. How do you quantify it?

The Chairman: Do you think they are doing a good job for their producers?

Mr. Wolfe: You mentioned the broiler people. They have a quota system, and are allowed to produce a certain amount in a market that, as in the case of a lot of other commodities, is fairly free. They have developed a system that has done a good job for their producers. But if you had all the systems in Canada under quotas, and if you had to decide how much meat the people of Canada would eat in the next year, it would be a case of dividing up the market between beef and pork and poultry and fish. It would become quite a job to make that decision, and then try and tailor all of those commodities exactly.

The Chairman: They are not telling the housewife what to buy. She buys what she wants to buy. She can buy eggs, or milk, or meat, or butter, or she can buy vegetables. Nobody tells her what to buy. In any event, there are no more questions? Thank you very much, gentlemen, on behalf of the committee. Your presentation has been very useful to us.

Mr. Jocius: Thank you. We appreciate the opportunity.

The Chairman: I wish you luck. You are doing a good job for the producers. I congratulate you.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Jocius: Je ne connais pas très bien ce secteur, pas aussi bien que celui du bovin.

Le président: Parlons des produits de laiterie. Que pensez-vous de leur méthode de commercialisation?

M. Jocius: Vous parlez de commercialisation. Je constate que sans connaître les quantités à l'avance, l'Office de commercialisation du porc s'en tire très bien. Les quantités varient considérablement, et pourtant ils réussissent à les écouler. Je porte ici un jugement de commerçant.

Le président: Et dans le secteur de la dinde et de l'élevage de poulets de grill?

M. Jocius: Je pense qu'ils ont de bons chiffres d'affaires. Leur production unitaire s'est accrue, et ils écoulent bien. Pouvez-vous donner des chiffres?

Le président: Pensez-vous qu'ils fassent du bon travail pour leurs éleveurs?

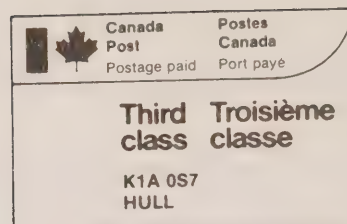
M. Wolfe: Vous parliez des éleveurs de poulets de grill. Ils ont un système de contingentement, et ont le droit de produire une certaine quantité en vue du marché, lequel comme pour de nombreuses denrées, est assez libre. Ils ont mis au point un système qui semble avoir de bons résultats pour les éleveurs, mais si tous les dispositifs au Canada fonctionnaient avec le système de quota, et s'il fallait décider maintenant quelles quantités de viande les Canadiens mangeront l'an prochain, il faudrait diviser le marché entre bovins, porcs, volaille, poisson etc. Ce serait donc très difficile, sans parler ensuite des répartitions à faire.

Le président: Il n'est pas question de dire à la maîtresse de maison ce qu'elle doit acheter. Elle achète ce qu'elle veut, des œufs, du lait, de la viande ou du beurre, ou, si elle le veut, des légumes. Personne ne peut rien lui dire. Y a-t-il d'autres questions? Au nom du Comité, messieurs, merci beaucoup. Votre présentation nous a été très utile.

M. Jocius: Merci. Nous avons été très heureux de pouvoir la faire.

Le président: Je vous souhaite bonne chance. Votre travail est très utile aux éleveurs et je vous félicite.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Department of Communications:

John C. Smirle, Director, Applications Development, Telidon Program.

From Infomart:

James Campbell, Branch Manager, Ottawa, Ontario;
Bruno Leps, Project Manager, Grassroots, Winnipeg, Manitoba.

From Ontario Beef Exchange Limited:

Ron Wolfe, President;
Ginty Jocius, General Manager.

Du ministère des Communications:

John C. Smirle, directeur, Développement des demandes, programme Telidon.

De Infomart:

James Campbell, directeur de division, Ottawa (Ontario);
Bruno Leps, directeur du projet, Grassroots, Winnipeg (Manitoba).

De Ontario Beef Exchange Limited:

Ron Wolfe, président;
Ginty Jocius, directeur général.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Thursday, November 19, 1981
Lennoxville, Québec

Issue No. 8

Seventh proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le jeudi 19 novembre 1981
Lennoxville, Québec

Fascicule n° 8

Septième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité, puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 19, 1981
(18)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at the Experimental Farm, Lennoxville, Quebec, at 2:10 p.m., the Acting Chairman, the Honourable Senator Riel, presiding.

Present: The Honourable Senators Riel, Anderson, McGrand, Molgat, and Thompson. (5).

In attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

From the Fédération des producteurs de bovins du Québec:

Mr. Jean-Marie Tremblay, President.

From the Union des producteurs agricoles:

Mr. Jacques Proulx.

From the Coopérative fédérée du Québec:

Mr. André Lemay.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Acting Chairman presented the members of the Committee and made an opening statement, after which he introduced the witnesses. Messrs. Tremblay, Lemay and Proulx each made a statement following which Mr. Lemay read a brief on behalf of the three abovementioned organizations. The witnesses then answered questions put to them by members of the Committee.

During the question period that followed, at the invitation of the Acting Chairman, the following spoke from the floor: Messrs. Robert Laberge and Camille Fauteux.

In his closing remarks, the Acting Chairman informed the audience that the Committee welcomed briefs.

At 4:15 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 19 NOVEMBRE 1981
(18)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 10 à la Ferme expérimentale de Lennoxville (Québec) sous la présidence de l'honorable sénateur Riel (vice-président).

Présents: Les honorables sénateurs Riel, Anderson, McGrand, Molgat et Thompson. (5)

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche du Comité.

Témoins:

De la Fédération des producteurs de bovins du Québec:

M. Jean-Marie Tremblay, président.

De l'Union des producteurs agricoles:

M. Jacques Proulx.

De la Coopérative fédérée du Québec:

M. André Lemay.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'élevage du bétail au Canada et faire rapport à ce sujet.

Le vice-président présente les membres du Comité et fait une déclaration préliminaire; il présente ensuite les témoins. MM. Tremblay, Lemay et Proulx font chacun une déclaration à la suite de quoi M. Lemay lit un mémoire au nom des trois organisations mentionnées plus haut. Les témoins répondent ensuite aux questions qui leur sont posées par les membres du Comité.

Au cours de la période de questions qui suit, sur l'invitation du vice-président, la parole est donnée à MM. Robert Laberge et Camille Fauteux.

Dans ses remarques de fin de séance, le vice-président informe l'auditoire que le Comité recevrait très volontiers des mémoires.

A 16 h 15, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Lennoxville, le jeudi 19 novembre 1981

[Text]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures, pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada.

Le sénateur Maurice Riel (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: Avant de débiter, je voudrais faire part à ceux qui sont dans l'audience, qu'il y a des appareils électroniques disponibles pour l'interprétation simultanée. On pourrait vous en remettre chacun un, qui s'attache à l'oreille. A partir de là, je pense que vous saurez comment vous en servir.

I wish to inform all those present that there are mechanisms for instantaneous translation. If you wish one, just signal the gentleman, and he will lend you one for the duration of the meeting, at the end of which he will collect them from you.

Je vais commencer cette assemblée en la déclarant ouverte. Vous avez devant vous une partie du Comité permanent du Sénat sur l'agriculture. Vous avez le sénateur Gildas Molgat du Manitoba, à mon extrême droite, et à ma droite le premier voisin de M. Proulx, le sénateur Andrew Thompson de l'Ontario à l'extrême droite. En partant de l'extrême gauche, il y a le sénateur Fred A. McGrand du Nouveau-Brunswick ainsi que Mme le sénateur Margaret Anderson, du Nouveau-Brunswick également. Moi-même, le sénateur Maurice Riel, je suis de Montréal et mon district sénatorial est la Mauricie. Je veux tout simplement dire quelques mots d'introduction et vous remercier d'être venus et je veux vous dire que le Comité du Sénat de l'agriculture tient aujourd'hui, ici, une audience dans le cadre de son enquête sur la stabilisation de l'industrie du bœuf.

En 1976, le comité a publié un rapport sur les importations du bœuf. La situation de cette industrie n'était pas bonne en 1976 et elle ne s'est pas sensiblement améliorée depuis ce temps là. L'industrie du bœuf au Canada connaît des problèmes. Les prix sont bas, les frais augmentent et les producteurs de bœuf trouvent de plus en plus de difficultés à obtenir un rendement qui leur soit satisfaisant. Au début de 1981, le comité sénatorial a demandé à M. Roytemberg d'examiner des solutions de rechange à l'organisation actuelle de l'industrie du bœuf et d'étudier les différentes méthodes au point de vue de leur mise en œuvre, de leur opération, de façon, que les éleveurs puissent évaluer les autres systèmes.

On a ensuite publié un rapport de M. Roytemberg pour demander aux producteurs d'évaluer divers systèmes possibles, d'un point de vue pratique. Ce rapport a donné au comité un document intitulé: «Programme de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf», qui est arrivé au mois d'août. Le comité a évidemment distribué ce rapport et a cru qu'il pouvait servir de base aux discussions sur les méthodes de mise en marché du bœuf pour les agriculteurs, les propriétaires de ranch, les exploitants de parcs d'emboûche et les autres qui sont associés à la production du bœuf.

TÉMOIGNAGES

Lennoxville, Thursday, November 19, 1981.

[Traduction]

The Standing Senate Committee on Agriculture meets today at 2:00 P.M. to review certain aspects of the cattle industry in Canada.

Senator Maurice Riel is the Acting Chairman.

The Acting Chairman: Before we begin, I wish to inform all those present that there are mechanisms for simultaneous translation, which attach to your ear and are easy to operate. If you wish one, just signal the gentleman, and he will lend you one for the duration of the meeting, at the end of which he will collect from you.

Je rappelle à toute l'assistance qu'il existe des appareils pour l'interprétation simultanée. Ceux qui en veulent n'ont qu'à avertir le préposé et il se fera plaisir de vous en prêter un pour la durée de la réunion. Il passera les reprendre à la fin de la séance.

I wish to declare this meeting open. You have before you some of the members of the Standing Senate Committee on Agriculture. On my far right is Senator Gildas Molgat of Manitoba and, next to Mr. Proulx, Senator Andrew Thompson. On my far left is Senator Fred A. McGrand of New Brunswick and, next to him, Senator Margaret Anderson also of New Brunswick. I am Senator Maurice Riel from Montreal and my senatorial district is la Mauricie. I wish to make a few introductory remarks and thank you for attending this meeting. The Standing Senate Committee on Agriculture is holding today a hearing as part of its inquiry into the stabilization of the beef industry.

In 1976, the Committee published a report on beef imports. The situation of this industry was rather poor in 1976 and has not really improved since then. Canada's beef industry is experiencing problems. Prices are low, costs are rising, and beef producers are finding it increasingly difficult to achieve an adequate return. In early 1981, the Senate Committee asked Mr. Roytemberg to examine alternative approaches to the current organization of the beef industry, and to study their implementation and operation so that producers could evaluate these other systems.

We then published Mr. Roytemberg's report with a view to obtaining from producers their practical assessment of various potential systems. The report titled "Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada" was published in August. The Committee distributed this report in the hope it could be used as a basis for discussions on beef marketing systems for farmers, ranchers, feedlot operators and others associated with beef production.

[Text]

Le document semble avoir été bien reçu. Depuis, on a eu beaucoup de réponses et le comité a reçu environ 40 demandes de requêtes d'individus ou d'organisations qui veulent faire des présentations à notre comité pour donner leur opinion sur l'industrie du bœuf.

En fin de compte, le comité a donc décidé de tenir des audiences publiques et c'est pour cette raison que nous sommes ici, à Lennoxville, aujourd'hui. C'est la première des dix audiences publiques qui se tiendront dans toutes les régions du Canada. Le comité espère obtenir des réactions sur le document de travail et connaître le point de vue des producteurs du Canada sur la situation actuelle du bœuf dans leur région respective, sur le système actuel de mise en marché et sur les mesures visant à établir un système efficace pour l'avenir.

Nous, les membres du Comité sénatorial permanent de l'agriculture remercions tous ceux qui sont venus aujourd'hui nous donner leur opinion et participer à nos travaux. Nous vous remercions. De la part du premier groupe à faire des représentations, un document nous a été soumis par la Fédération des producteurs de bovins du Québec, l'Union des producteurs agricoles et la Coopérative fédérée du Québec. En parlant de ma gauche, il y a M. Jean-Marie Tremblay du lac Saint-Jean, qui est le président de la Fédération des producteurs de bovins du Québec et M. André Lemay qui est du comité de la mise en marché de l'Union des producteurs agricoles. Il y a aussi M. Jacques Proulx, de la région de Sherbrooke, le président de la Fédération régionale de l'UPA.

Je crois que le premier à faire une présentation ou des commentaires, sera M. Proulx.

M. Jacques Proulx, président de la Fédération régionale de Sherbrooke, Union des producteurs agricoles: Merci, monsieur le président. Je voudrais, pour débiter, vous remercier messieurs et madame les sénateurs, membres de ce comité, de bien vouloir nous entendre, en recevant le mémoire que l'on a à vous présenter.

C'est certain que la production du bœuf est une des productions agricoles qui est importante au Québec et pour nous c'est très important de se présenter devant vous aujourd'hui et tous ensemble, comme d'autres mouvements vont certainement le faire, essayer d'ébaucher des solutions pour améliorer la situation du bœuf. Alors, c'est un peu pour cette raison là et bien d'autres, aussi, dont on aura probablement l'occasion de discuter, que l'on présente ce document. Je voudrais en même temps dire que M. Côme Lemay vous lira le document et nous serons disponibles, avec le président de la Fédération provinciale, pour donner des explications et pour élaborer davantage, si c'est nécessaire. Merci beaucoup messieurs.

Le président suppléant: Merci monsieur Proulx. Alors je comprends que M. Tremblay sera le suivant.

M. Jean-Marie Tremblay, président de la Fédération des producteurs de bovins du Québec: Monsieur le président, peut-être puis-je dire quelques mots. Messieurs les membres du comité, monsieur le sénateur Riel, il nous fait plaisir, au nom de la Fédération des producteurs de bovins du Québec de venir également, comme M. Proulx vient de le dire, avec l'UPA et la Coopérative fédérée du Québec, vous présenter le mémoire que nous avons avec nous. Cependant, auparavant, j'aimerais peut-être vous expliquer en quelques mots ce qu'est la Fédération des producteurs de bovins du Québec. D'abord,

[Traduction]

The document seems to have been favorably received. We have received many responses, including forty requests from individuals or organizations wishing to make presentations to the Committee on the beef industry.

As a result, the Committee decided to hold public hearings, which is why we are in Lennoxville today. This is the first of ten public hearings to be held in every region of Canada. The Committee hopes to get reactions on the working paper and learn the viewpoint of Canadian producers on the current situation of the beef industry in their respective region, on the present marketing system and on the potential measures to establish an effective system in the future.

On behalf of the members of the Standing Senate Committee on Agriculture, I wish to thank those of you who have come today to share your views and participate in our deliberations. We thank you. The first group to make a presentation submitted a joint brief from the Fédération des producteurs de bovins du Québec (FPBQ), the Union des producteurs agricoles (UPA) and the Coopérative fédérée du Québec (CFQ). On my left are Mr. Jean-Marie Tremblay of lac Saint-Jean, who is President of the FPBQ, and Mr. André Lemay from the marketing committee of the UPA. There is also Mr. Jacques Proulx from the Sherbrooke region, who is President of the Fédération régionale de l'UPA.

I believe Mr. Proulx will be first to comment or make a presentation.

Mr. Jacques Proulx, President of the Fédération régionale de Sherbrooke, UPA: Thank you, Mr. Chairman. I wish to thank the honorable senators, who are members of this Committee, for hearing our views and receiving our brief.

Beef production is certainly a significant agricultural production in Quebec. It is very important for us today to make a joint presentation, as others will certainly do, in which we will try to outline possible approaches to improve the situation of the beef industry. It is for this reason, and also many others which we will probably have the opportunity to discuss, that we submit this brief. Mr. Côme Lemay will read our presentation and we will provide, along with the President of the FPBQ, any explanations or comments that may be required. Thank you very much, gentlemen.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Proulx. I understand Mr. Tremblay is next.

Mr. Jean-Marie Tremblay, President of the FPBQ: Mr. Chairman, may I say a few words. Senator Riel, members of the Committee, it is a pleasure on behalf of the FPBQ to jointly present our brief, with the UPA and CFQ, as already mentioned by Mr. Proulx. Before we do this, however, I would like to briefly explain what is the FPBQ. First, a few words on its membership. It comprises fourteen regional syndicates from across the province, one syndicate per region. Thus, it covers the entire province and the presidents of each regional syndicate constitute the FPBQ, i.e. they are the members of its

[Text]

quelques mots sur sa composition. Elle est composée de 14 syndicats régionaux qui couvrent toute la province, un syndicat par région. Donc, elle couvre toute la province et les présidents de chacun des syndicats régionaux forment la Fédération, donc, forment le conseil d'administration de la Fédération pour tout le travail qu'il y a à faire à la Fédération. Quant à la représentation, elle représente tous les producteurs de bovin dans le Québec. C'est-à-dire, tous les producteurs de bœuf ou tous ceux qui ont comme production ou comme production principale, la production du bœuf d'une façon que je dirais un peu spécialisée. Elle couvre et regroupe également tous les producteurs laitiers qui, eux aussi, mettent du bœuf en marché. Ceci fait un nombre de producteurs assez élevé mais quand même, la Fédération regroupe tout ce monde-là.

Encore une fois, je voudrais vous remercier pour nous avoir invités à vous présenter un mémoire et bien sûr, la Fédération a travaillé assez activement à sa préparation. Sans plus tarder, je demande à M. Lemay, qui est ici présent, de vous en faire la lecture.

M. André Lemay, directeur, mise en marché, Union des producteurs agricoles: Monsieur le président, madame, messieurs les membres du Sénat, messieurs. Dans le document que l'on a à vous présenter, suite à quelques remarques préliminaires, le document se divise principalement en quatre parties. Il y a une partie qui va expliquer un peu les cycles de production du bœuf, une autre partie qui va parler des conjonctures actuelles et des orientations récentes du gouvernement fédéral. Une autre partie va apporter des commentaires sur le rapport Roytemberg. Quant à la quatrième partie, ce sont des conclusions, ou enfin, des souhaits exprimés par la fédération.

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, dans le cadre de son enquête permanente sur la stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada a publié, le 7 août 1981, un document de travail concernant un éventuel programme de mise en marché et de stabilisation de cette industrie. Suite à l'invitation du comité sénatorial, nous profitons de cette occasion pour présenter notre point de vue sur cette question.

Dans le premier chapitre, qui traite des cycles de production du bœuf, les gens qui travaillent dans le domaine de l'industrie bovine connaissent l'importance que joue le cycle de production du bœuf dans la détermination du revenu des agriculteurs au Canada. Il y a une annexe qui est attachée au mémoire, qui donne certaines statistiques. Depuis 1896, sept cycles furent identifiés et le huitième est commencé depuis deux ans.

Ces cycles couvrent en moyenne une période de sept à dix ans et même s'il y a beaucoup de similitude entre les cycles, ils sont très différents les uns des autres dans leur contenu et leur forme.

Généralement, la phase d'expansion dure de six à sept ans, le démarrage élève, puis il y a accélération dans la production lorsque de meilleurs revenus encouragent l'agriculteur à augmenter son cheptel. Pendant cette période, rappelons-le, existe un écart de deux à trois ans avant que l'impact de la production se fasse sentir sur l'offre.

Cette phase d'expansion est suivie par une phase de réduction de trois à quatre ans qui survient lorsque l'offre dépasse la demande. Cette perte de revenu oblige le producteur à liquider

[Traduction]

Board of Directors and they carry out its work. The FPBQ represents all of the cattle producers in Quebec, i.e. all of the beef producers or those whose production or major production is somewhat specialized. It also covers all dairy producers who market beef. This makes for a rather large number of producers represented by the FPBQ.

May I again thank you for having invited us to submit a brief, which we quite actively prepared. I would now ask Mr. Lemay to read our presentation.

Mr. André Lemay, Director of Marketing, UPA: Mr. Chairman, ladies and gentlemen of the Senate, gentlemen. Our brief includes a few preliminary comments and then breaks down into four major parts. The first part describes the beef production cycles; the second examines the current situation and recent orientations of the federal government; the third presents comments on the Roytemberg report; and the fourth part consists of conclusions and recommendations by the FPBQ.

As part of its ongoing inquiry into the stabilization of the beef industry in Canada, the Standing Senate Committee on Agriculture published on August 7, 1981 a working paper on a potential marketing and stabilization program for this industry. At the invitation of the Senate Committee, we are pleased to have this opportunity to present our viewpoint on this matter.

Regarding the first section on beef production cycles, the people who work in the beef industry are aware of the influence of these cycles on the income of Canadian farmers. Attached to our brief is an appendix that provides certain statistics. Since 1896, seven cycles have been identified and the eighth began two years ago.

These cycles last an average of seven to ten years and, though quite similar in several respects, their content and form are very different.

As a general rule, the growth period or cow-calf operation lasts from six to seven years and production then accelerates as a higher return encourages farmers to increase their herd. During this period, it takes two to three years for production to have an impact on supply.

The growth period is followed by a reduction stage of three to four years when supply exceeds demand. This loss of income forces producers to sell off some of their breeding stock, which

[Text]

une partie de son cheptel reproducteur, ce qui accentue davantage la chute des prix. Les résultats des cycles furent donc une fluctuation constante du revenu des agriculteurs depuis le début du siècle, donc, une insécurité à produire pour celui-ci.

L'autre chapitre traite des conjonctures actuelles et des orientations récentes du gouvernement fédéral. Même si les producteurs de bovins pendant les différents cycles ont réussi à se maintenir, la crise que nous vivons actuellement est la plus désastreuse que les agriculteurs ont connue. Les taux d'intérêt élevés, la diminution de la demande pour la viande de bœuf ainsi que la réduction du cheptel reproducteur depuis plus de six ans,—ici voir l'annexe I,—sont à notre avis, des facteurs qui mettent en péril l'industrie bovine au Canada.

Depuis 1975, le gouvernement fédéral, par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture, a tenté de faire le point sur la stabilisation de l'industrie du bœuf. Tels ont été les mandats de la Commission d'enquête sur la mise en marché du bœuf en janvier 1975, du rapport provisoire d'enquête sur les mérites d'une stabilisation à long terme dans l'industrie du bœuf au Canada, pour une politique canadienne réaliste de l'importation du bœuf au Canada en octobre 1977,—aussi, du projet de loi sur l'importation de viande, le bill C-46, en novembre 1980 et enfin du document de travail rédigé à l'intention du Comité sénatorial permanent de l'agriculture dont le titre est «Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada».

A notre avis, malgré la bonne volonté démontrée, il nous apparaît que les efforts déployés depuis plus de six ans n'ont pas eu les résultats recherchés. L'industrie, répétons-le, est en crise et ce sont les producteurs de bovins qui en subissent le plus de conséquences, puisqu'ils sont les premiers maillons de la chaîne.

L'autre chapitre contient les commentaires sur le rapport de M. Roytemberg. Le rapport met en évidence le rôle que joue le cycle du bœuf et certains facteurs dans la commercialisation concernant l'instabilité de l'industrie du bœuf. Dans les lignes qui vont suivre, nous allons énumérer les principales solutions que suggère le rapport, avec les commentaires que nous jugerons à-propos.

Le contrôle de l'importation: même si nous partageons l'avis de l'auteur du rapport, lorsqu'il émet l'opinion que le contrôle de l'importation n'apporte pas de solution au problème de la commercialisation, de la répartition et de la stabilité du revenu, ce contrôle permettra, par contre, d'atténuer les diminutions de revenus que subissent les producteurs en temps de crise, puisque les cycles du bœuf des grands pays exportateurs tendent à s'harmoniser. A ce sujet, nous attendons avec impatience l'entrée en vigueur de la loi C-46.

La stabilisation des revenus: nous avons toujours défendu le droit de l'agriculteur à recevoir un prix stable et adéquat pour le produit qu'il met sur le marché. Parce que nous vivons dans un contexte de libre marché, souvent le prix vendu ne représente pas le travail et le coût du produit de l'agriculteur. Nous croyons justifié que l'État, tant au niveau fédéral qu'au niveau provincial, intervienne pour soutenir les pertes encourues par l'agriculteur, puisque l'agriculture est un élément essentiel au développement de notre pays.

[Traduction]

increases the drop in prices. Since the beginning of the century, therefore, these cycles have resulted in a constant fluctuation of farming income and in production insecurity.

The second section deals with current conditions and recent orientations of the federal government. Though beef producers have been able to survive during these different cycles, the current crisis is the most disastrous farmers have experienced. High interest rates, lower consumer demand for beef and the reduction of breeding stock over more than the last six years (see Appendix I) are factors, in our opinion, presently threatening the beef industry in Canada.

Through its Standing Senate Committee on Agriculture, the federal government has sought since 1975 to stabilize the beef industry. Such were the terms of reference of the Commission of Inquiry into Beef Marketing in Canada (January 1975), of the interim report of the inquiry into the desirability of long-term stabilization in the Canadian beef industry, for a realistic Canadian policy on meat imports to Canada in October 1977, and also of bill C-46 on meat imports in November 1980, and of the working paper "Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada", prepared for the Standing Senate Committee on Agriculture.

Despite the evident goodwill, it is our opinion that the efforts of the last six years have not produced the expected results. As stated, the industry is undergoing a crisis and the beef producers are feeling the greatest effects since they are the first link in the chain.

The third section contains comments on the Roytemberg report. The report outlines the effect of the beef cycle and certain marketing factors on the instability of the beef industry. We will now identify and discuss the major solutions proposed in the report.

Import Controls: Though we generally support the author's view, we disagree with his opinion that import controls are not a solution to the problem of marketing, income distribution and income stabilization. We believe these controls will limit the income reductions and producers during crisis periods since the beef cycles of major exporting countries tend to be complementary. We are, thus, anxiously awaiting the adoption of import bill C-46.

Income Stabilization: We have always supported the right of farmers to receive a stable and adequate price for the products they sell on the market. However, because of our free market context, the selling price often does not reflect the labour and production cost of farmers. Therefore, we consider that the federal and provincial governments should justifiably intervene to offset the losses incurred by farmers since agriculture is an essential element of our country's development.

[Text]

Nous croyons également que chaque province a le droit de mettre en place des programmes de développement et de stabilisation de revenus pour une production donnée si ces programmes ont pour but d'atteindre des objectifs bien précis. Nous ne partageons pas les préoccupations de l'auteur, lorsqu'il se réfère aux différents programmes que les provinces ont mis de l'avant, en les jugeant compétitifs et qu'il écrit:

«... que cet état de chose finira par rendre l'application de tels programmes indéfendable et coûteuse».

Nous pensons plutôt que compte tenu des disparités et besoins régionaux, ces programmes ont leur place. Ils pourraient, par contre, s'harmoniser avec un éventuel programme national.

L'étalement des revenus: Nous sommes d'accord avec l'auteur lorsqu'il émet l'opinion que, malgré le mérite de cette proposition, sa réalisation ne règlera en rien les problèmes de l'industrie bovine. Permettez-nous d'ajouter, également, que le faible revenu des producteurs de bovins au cours des cinq dernières années n'aurait pas permis de faire un étalement des revenus.

Le programme de gestion du marché et de l'offre: nous avons toujours privilégié un contrôle de l'offre et de mise en marché par les producteurs agricoles, afin que ceux-ci s'assurent d'un prix plus juste pour leurs produits.

Le rapport suggère quatre orientations que pourraient prendre le contrôle de l'offre et la gestion du marché. Ces orientations sont basées sur des modèles existant dans d'autres secteurs agricoles. Voici une brève description, avec quelques commentaires, de chacun de ces modèles.

Modèle de la Commission canadienne du blé: le champ d'action de ce modèle se situerait au niveau de la mise en marché. Une commission réglementerait la commercialisation qui se ferait de façon plus méthodique. La production ne serait pas contingentée, l'intervention dans le fonctionnement du marché serait à son minimum. Ce modèle permettrait de favoriser une meilleure concurrence et une distribution plus uniforme de l'offre. Il n'aurait pas d'effet, par contre, sur la stabilisation des revenus.

Modèle de la Commission canadienne du lait: L'objectif dans ce modèle est de créer un régime de stabilisation du revenu des producteurs à partir de ses coûts de production, tout en assurant une stabilité dans le volume fourni aux entreprises. La production serait contingentée, il y aurait un contrôle sur l'importation et l'organisme créé serait le seul importateur, en plus de favoriser les exportations. La mise en marché des produits, dans ce modèle, ne serait à peu près pas modifiée.

L'autre modèle est celui de l'Office canadien de commercialisation des œufs: la réalisation de ce modèle permettrait de toucher à l'ensemble de l'industrie, soit le contrôle et l'offre et une gestion dans la mise en marché. Une société de producteurs, composée de représentants de chaque province et du gouvernement, verrait à la bonne gestion de l'organisme.

Ses principales tâches, au début, seraient d'imposer une structure nationale de prix basée sur les coûts de production, en incluant le travail du producteur et de continger la production. Des organismes provinciaux auraient la tâche d'appliquer la réglementation. Le calcul de l'attribution des

[Traduction]

We also believe that each province has the right to implement income development and stabilization programs for a given production, as long as these programs have very specific objectives. We do not share the author's concerns about the various provincial programs, which he considers competitive and about which he states:

"... this situation will ultimately make the operation of these programs unjustifiable and too costly."

Our contrary view is that these programs are appropriate in view of regional needs and disparities. They could, however, complement an eventual national program.

Income Averaging: We agree with the author's view that, despite the merits of this proposal, it will do nothing to resolve the problems of the beef industry. We might also add that income averaging would have had no effect over the last five years in view of the low income of beef producers.

Market and Supply Management Programs: We have always favoured the control of supply and marketing by agricultural producers to ensure a more equitable price for their products.

The report suggests four possible approaches to market and supply management, which are based on existing models in other agricultural sectors. We will briefly describe and discuss each of these models.

The Canadian Wheat Board Model: This model would consist in a more systematic marketing regulated by a Board. Production quotas would not be set and any intervention within the market would be minimal. This model would allow increased competition and more uniform supply distribution. However, it would have no effect on income stabilization.

Canadian Dairy Commission Model: This model would seek to establish a producer income stabilization program based on cost of production, while also ensuring stable output for enterprises. There would be production quotas and import controls, and the agency created would be the sole importer and would promote exports. With this model, the marketing of commodities would remain relatively unchanged.

The Canadian Egg Marketing Agency Model: The implementation of this model would affect the entire industry, namely controls, supply and marketing management. An association of producers, comprised of representatives from each province and from government, would monitor the operation of this body.

Its major initial functions would be to establish a national cost of production pricing system, that takes into account the labour of producers, and production quotas. Provincial bodies would be responsible for enforcing the regulations. Provincial market share quotas would be based on previous production.

[Text]

contingents à chaque province se ferait sur la base de production antérieure.

A ce sujet nous croyons que s'il doit y avoir des contingents, ce principe de répartitions nous semble injuste puisque les éleveurs de notre province ont fait d'énormes efforts depuis cinq ans pour démarrer la production et qu'une limitation aux volumes actuels aurait pour conséquence de détruire le travail amorcé. Ce modèle suppose, également, un système de vente centralisée du genre de celui énuméré dans le premier modèle. En installant ce système, il sera très facile de contrôler le recouvrement des perceptions, la gestion de la mise en marché et les contingents.

L'autre modèle est celui de la stabilisation des revenus des producteurs: un organisme de producteurs serait chargé, dans ce modèle, de mettre en œuvre un programme de stabilisation. Il aurait également comme rôle de répartir le contingentement entre les provinces. Pour les mêmes raisons que celles citées auparavant, nous ne partageons pas l'avis du mode de répartition énuméré dans le modèle.

Dans le modèle, il y aurait également un mécanisme de vente obligatoire, afin de mieux gérer la mise en marché. Au niveau du prix, il n'y aurait aucun contrôle, le prix s'ajusterait selon l'offre et la demande. L'organisme aurait également un rôle au niveau du contrôle de l'importation.

L'État serait, à notre avis, justifié d'apporter des versements complémentaires lorsque le revenu des agriculteurs serait inférieur à ses coûts et à son travail. Une meilleure répartition du volume permettrait une meilleure planification d'approvisionnement pour les entreprises de transformation et le consommateur s'en trouverait mieux servi, avec un prix plus équilibré.

Les conclusions: dans la crise que nous vivons présentement, il devient primordial de trouver une solution, dans les plus brefs délais, qui puisse satisfaire les producteurs.

Pour réussir dans l'établissement d'un plan de contrôle de l'offre au niveau du pays, il faut franchir auparavant plusieurs étapes qui sont: Premièrement, le désir des producteurs de se doter d'un tel mécanisme.

Deuxièmement, que le contrôle de l'offre soit géré par les producteurs agricoles.

Troisièmement, qu'avant d'établir un plan de gestion de l'offre à travers le pays, il faut que les provinces s'organisent dans la mise en marché. C'est l'étape que la Fédération des producteurs de bovins du Québec a entreprise, avec une demande de plan conjoint au niveau de sa province.

Comme la situation actuelle de ces étapes varie d'une province à une autre, nous croyons qu'un contrôle de l'offre à court terme n'est pas réalisable. Il faut donc choisir une autre solution, soit la stabilisation des revenus des producteurs agricoles. Lors d'une réunion de la Fédération canadienne de l'agriculture qui s'est tenu dernièrement, plusieurs points ont semblé faire le consensus auprès des agriculteurs. Les principaux sont: Premièrement, de mettre l'adhésion au programme sur une base volontaire.

[Traduction]

On this point of quotas, we consider the distribution principle inequitable since the producers in our province have made enormous efforts in the last five years to initiate production, and any restrictions on current output would destroy these initiatives.

This model also implies a central selling system comparable to that described in the first model. It will be very easy with this system to control levy collection, marketing management and quotas. Producer Income Stabilization Model: A producer institution would be responsible for operating an income stabilization program. It would also establish provincial market share quotas. For the same reasons as above, we disagree with the model's proposed distribution system.

There would also be a compulsory selling mechanism designed to improve market management. There would be no price controls and prices would fluctuate according to supply and demand. The institution would also play a role in the area of import controls.

In our opinion, the government should make complementary payments when the income of farmers is lower than their labour and investment. A better distribution of output would improve the planning of supplies to processing firms, and consumers would benefit from more balanced prices.

Conclusions: Given the present crisis, it is essential that we find, as quickly as possible, a solution to satisfy producers.

To effectively implement a national supply management system, several matters must initially be dealt with. These are: First, the producers must want such a mechanism;

Second, supply management must be controlled by the agricultural producers;

Third, the provinces must organize marketing prior to the establishment of a national supply management program. This is what the FPBQ has undertaken by proposing a joint program in the province of Quebec.

Since the current situation with regard to these three stages varies from province to province, we believe that supply management cannot be achieved over the short term. We favour, therefore, another approach, namely producer income stabilization. At a recent meeting of the Canadian Federation of Agriculture, farmers appeared to agree on many points. The main ones were: First, participation in the program should be voluntary;

[Text]

Deuxièmement, de prévoir une participation conjointe du producteur et de l'État; les deux paliers du gouvernement pourraient y participer.

Troisièmement, de couvrir la production du vache-veau et du bouvillon d'abattage.

Quatrièmement, que le plan fédéral devrait constituer une couverture de base à laquelle pourrait s'ajouter une protection supplémentaire dans le cadre d'un plan provincial, qui tiendrait compte des conditions particulières d'une région ou d'une province, comme les différences de coûts de production.

Cinquièmement, que le coût des calculs de production serait basé sur les coûts réels et non pas sur les coûts historiques moyens des cinq dernières années.

Dans l'ensemble, nous sommes d'accord avec ces positions, mais les producteurs devront être associés au processus d'établissement des coûts de production. Nous privilégions, également, un régime de stabilisation des revenus, au lieu d'un régime de stabilisation des prix. La formule de stabilisation des revenus nous semble plus équitable, puisqu'elle tient compte de tous les coûts de production, y compris une juste rémunération du travail de l'agriculteur.

L'apport du producteur dans sa participation au régime doit être de un tiers, et de deux tiers pour l'État. Cette répartition tient compte d'une réalité que les producteurs ont acquise dans notre province et tout changement dans le rapport serait injuste et préjudiciable pour lui.

Soulignons qu'en plus de ces efforts en vue de stabiliser le revenu des producteurs de bœuf, des énergies devront être consacrées à améliorer la situation du marché domestique dans cette production. Rappelons que la consommation de la viande de bœuf au Canada est passée de 113.2 livres en 1976 à 91.7 livres en 1980. Cette diminution dans la consommation contribue donc à détériorer la situation des producteurs de bœuf.

En terminant, nous rappelons au Comité sénatorial permanent de l'agriculture qu'il devient urgent de trouver des solutions appropriées et justes pour le producteur de bovins, avant que des dommages irréparables soient causés à l'industrie du bœuf au Canada.

Je vous remercie. Je m'excuse si j'ai été obligé de réduire le rythme de lecture, à la demande du service d'interprétation.

Le président suppléant: Je vous remercie monsieur Lemay. Ceci fut une présentation d'un mémoire très bien fait et l'on constate que sa préparation a été bien pensée et se base sur des arguments très réalistes.

Il y a certainement des gens dans la salle qui voudront peut-être poser des questions ou ajouter quelque chose. Je me demande si, autour de la table, un sénateur aurait une question à poser à M. Lemay, à M. Tremblay ou à M. Proulx. Sénateur Molgat, ou sénateur Thompson?

Le sénateur Molgat: Oui, monsieur le président. Je veux remercier le groupe pour le mémoire qu'il nous ont présenté. Je remarque au début, à la page 2, M. Lemay nous dit qu'ils sont déçus qu'après cinq années, notre comité n'a pas trouvé de solution. Je dois lui dire que nous partageons complètement son désappointement. Le problème est que nous n'avons pas pu

[Traduction]

Second, there should be joint involvement of producers and federal and provincial governments;

Third, production should include cow-calves and slaughter steer;

Fourth, the national program should constitute basic coverage with potential supplementary protection from a provincial program, which would take into consideration specific conditions, such as different costs of production, in the province or one of its regions.

Fifth, the cost of production should be based on real costs and not on historical average costs of the previous five years.

We agree on the whole with these points, but the producers must be involved in the process of establishing the cost of production. We favour also an income stabilization program instead of a price stabilization program. We consider the former more equitable since it takes into account all costs of production, including fair compensation for the farmer's labour.

The contribution of producers to the program should be one-third and that of government two-thirds. This distribution takes account of the producers' situation in our province, and any change in this proportion would be unfair and detrimental.

Besides these efforts to stabilize the income of beef producers, there must be attempts to improve the domestic market situation of beef production. As we know, beef consumption in Canada decreased from 113.2 lbs in 1976 to 91.7 lbs in 1980. This drop in consumption has had an adverse effect on beef producers.

In conclusion, we wish to remind the Standing Senate Committee on Agriculture of the urgent need to find appropriate and fair solutions for beef producers before irreversible damage is caused to the Canadian beef industry.

Thank you. I apologize for having read our presentation at the slower pace requested by the simultaneous translation service.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Lemay. Your brief was obviously very well prepared and was based on very realistic arguments.

There are certainly some persons in the hall who wish to comment or ask questions. I wonder whether one of the senators at the table would have a question for Mr. Lemay, Mr. Tremblay or Mr. Proulx. Senator Molgat or Senator Thompson?

Senator Molgat: Yes, Mr. Chairman. I want to thank the group for the brief they presented. I notice on page 2, as mentioned at the outset by Mr. Lemay, that they are disappointed because our Committee has not found a solution after five years. Well, I fully share their disappointment. The problem is we have been unable to find an agreement acceptable to

[Text]

trouver un accord chez les producteurs. Nous avons espéré, que pour le moins, ce que notre comité pourrait faire, c'est d'entamer la discussion et que les producteurs suivent alors et que l'on puisse arriver à quelque chose qui serait acceptable. Mais malheureusement, jusqu'ici, nous n'avons pas réussi à trouver cette fameuse réponse. C'est pour cela que nous sommes ici avec vous.

Maintenant, question particulière à certains commentaires que vous faites: à la page 3, vous parlez, au bas de cette page, du besoin de programmes qui tiennent compte des problèmes des régions. Évidemment, nous sommes d'accord avec vous là-dessus. Mais, la difficulté que nous voyons, quand nous parlons de problèmes où les provinces peuvent ajouter quelque chose pour avoir un programme séparé, comment faisons-nous alors pour des provinces très riches telle que la province d'Alberta. Elle pourra toujours, pour le moment au moins, avec ses finances, concurrencer toutes les autres provinces, alors que si, par exemple, ma province, le Manitoba, voulait avoir un programme séparé, l'on pourrait alors se voir devancer par la province de l'Alberta, avec un programme beaucoup plus riche. Comment voyez-vous une solution à ce problème, au Canada?

M. Tremblay: Je vais essayer de répondre. Évidemment que les problèmes que vous mentionnez nous ont aussi un petit peu touchés. Nous sommes conscients, quand même, des problèmes semblables qui peuvent parvenir, suite à la confusion, à notre position à nous, les producteurs du Québec. Par ailleurs, la position que nous défendons et que nous faisons connaître dans la conclusion de nos pensées, nous y tenons beaucoup quand même, parce que, nous croyons, justement, que les coûts de production peuvent différer d'une province à l'autre ou d'une région à l'autre, si l'on veut, à l'intérieur du Canada. C'est surtout à ce niveau là, que nous croyons très fermement, que des programmes provinciaux peuvent venir compléter, par exemple, un programme national et nous sommes d'accord. Pour le programme national, nous sommes d'accord. Nous avons fait savoir, il n'y a pas très longtemps dans une rencontre à Ottawa, au mois d'octobre que nous étions d'accord pour travailler sur un programme national, avec les principaux points dont nous faisons état ici dans ce mémoire. Mais que, par ailleurs, nous sommes aussi en faveur et nous tenons beaucoup à ce que d'autres programmes provinciaux puissent aussi s'ajouter, pour venir compléter, par rapport à certains coûts de production qui peuvent être différents d'une province à l'autre.

C'est notre position. On croit que les producteurs du Québec tiennent beaucoup à ce point là et c'est la raison pour laquelle nous faisons part de notre point de vue là-dessus, avec assez de fermeté.

Le président suppléant: Merci monsieur Tremblay. Avez-vous d'autres questions?

Le sénateur Molgat: Est-ce que je peux poursuivre la question un peu plus, monsieur le président?

Le président suppléant: Oui.

Le sénateur Molgat: Je comprends très bien, monsieur Lemay, le problème des variations des coûts de production.

[Traduction]

all producers. Our Committee hoped we could at least initiate discussions with producers and arrive at some form of acceptable consensus. Unfortunately, we have been unable so far to find this elusive solution. That is why we are here today with you.

I would now like to ask a specific question related to certain observations you made: at the bottom of page 3, you refer to the need for programs to take account of regional problems. We, of course, agree with you there. But the difficulty we see with problem situations where provinces can add something and have a separate program is how do we deal with very rich provinces like Alberta? With the state of its finances, it will always—at least for the moment—compete with all of the other provinces. Thus, if my province, Manitoba, wanted a separate program, we could find ourselves behind Alberta with a much more beneficial program. How do you resolve such a problem in Canada?

Mr. Tremblay: I will try to answer that. Of course, the problems you mention have also affected us to some extent. We are aware, nevertheless, of similar problems that may occur as a result of our position as Quebec producers. Yet, we hold very firmly to our position as outlined in our conclusion because we justly believe that the cost of production may differ from one province or region to the other within Canada. This is the main reason why we very firmly believe that provincial programs can complement, for example, a national program... and we support the latter. We support the national program. At a fairly recent meeting in Ottawa during the month of October, we indicated that we agreed to work on a national program, which would take account of the main points outlined in our brief. We added that we also favoured, and strongly supported, complementary provincial programs since certain costs of production may be different from one province to another.

That is our position. We believe that Quebec producers fully support us and that is why we have stated our position rather firmly.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Tremblay. Do you have other questions?

Senator Molgat: May I pursue the question a bit more, Mr. Chairman?

The Acting Chairman: Yes.

Senator Molgat: I quite understand, Mr. Lemay, the problem of the varying cost of production. But if we come up with

[Text]

Mais si nous pouvons arriver à un programme national, croyez-vous que l'on pourrait, à ce moment-là, faire place dans ce programme aux différences de coût de production et arriver à une entente avec les différentes provinces et que, une fois cette entente faite, il n'y aurait plus alors de changement unilatéral par aucune province. Je reviens sur le problème et ça ne se pose peut-être pas pour vous, au Québec, mais je peux vous assurer que dans ma province, avec une population d'environ un million, nous ne pouvons pas concurrencer l'Alberta, c'est impossible. Nous ne pouvons pas entrer dans ce jeu, parce que nous savons que nous allons y perdre.

Alors, pensez-vous, si l'on peut arriver à un programme national, pourrait-on avoir une entente avec chaque province sur la différence de prix de production nécessaire ou ce qu'il faut; il n'y aurait plus, alors, de changements par une seule province, sans consultation avec les autres.

M. Tremblay: C'est une possibilité, évidemment, c'est une idée que nous n'écartons pas, quand même, à notre point de vue. Mais, on n'est quand même absolument pas sûr qu'une telle chose peut être possible. Comme on le mentionne dans ce mémoire, on dit aussi qu'en ce qui concerne les producteurs de notre province, c'est que, actuellement, nous travaillons pour que les producteurs aient une meilleure organisation. L'on sait très bien que les producteurs du Québec n'ont pas une forte production de bœuf actuellement. Nous travaillons actuellement au moins pour sécuriser les producteurs de ce côté-là. Mais à la question que vous posez, moi en tous les cas, je suis tout de même un petit peu embêté de répondre d'une façon affirmative, parce que ça pourrait bien être une possibilité, mais on ne croit pas que ça soit la solution. On voudrait que ce soit tel que le mentionne le mémoire. Maintenant, je ne sais pas si M. Proulx, qui a travaillé et qui travaille depuis longtemps à un niveau qui est encore plus haut que nous, soit à la Fédération comme telle, pourrait y apporter quelques commentaires ou quelques réponses.

M. Proulx: Je comprends un peu les appréhensions de monsieur le sénateur Molgat à ce sujet. Ces choses sont toujours possibles, c'est bien certain. Mais, je pense qu'il ne faut pas penser qu'on va établir un programme parfait au départ. Comme on ne peut pas penser d'établir des choses parfaites au départ, c'est une des raisons pour lesquelles on n'est pas prêt à laisser cela tomber parce que, dans le Québec, il y a une assurance stabilisation qu'on dit qui doit rester, pour combler la différence. On est prêt à discuter, je pense, à l'intérieur de ça. Ce sera au gouvernement aussi, à discuter. Il y en a en Colombie-Britannique aussi.

Je pense que l'on ne peut pas rejeter complètement cette question, tant que l'on n'aura pas vraiment fait un expérience, que l'on n'aura pas vraiment établi, comme vous semblez vouloir le proposer, un programme national qui serait égal pour tout le monde, en tenant compte des disparités régionales, en tenant compte des coups de production, etc.

Je pense qu'il faut essayer de mettre en place un programme national qui va tenir compte des choses que vous avez soulignées, et que l'on pourrait rajouter. Il faudrait que ce programme soit bien rodé. Je pense que, à ce moment-là, on pourra aller peut-être un peu plus loin dans la discussion.

[Traduction]

a national program, do you think we could reach an agreement with each province, which could take into account the differences in the cost of production and which could not be changed unilaterally by any of the provinces? I raise this problem again, and it may not apply to Quebec, but I assure you that my province with an approximate population of one million cannot possibly compete with Alberta. We just cannot play this game since we know we would be losers.

Do you think, then, with a national program we could have an agreement with each province on the required difference in the cost of production, which no province could alter without consulting the others?

Mr. Tremblay: It is a possibility, of course, and something we have not ruled out. But we are not absolutely certain that such a thing is possible. As stated in our brief, we are currently working to ensure that producers in our province are better organized. It is well known that Quebec producers do not presently have a high beef production. Therefore, we are seeking more security for them in that area. Regarding your question, I find it somewhat difficult to answer in the affirmative since it could well be a possibility, but we do not believe it is the solution. Our position is as stated in the brief. Perhaps Mr. Proulx, who has worked for a long time at a higher level, namely with the FPBQ, could add certain comments or provide some answers.

Mr. Proulx: I appreciate some of the concerns of Senator Molgat on this matter. What he suggested is, of course, always possible. However, we must not think that the program will be perfect at the outset. Since things would be imperfect initially, we are not ready to drop existing programs in Quebec such as the stabilization payments, which are necessary and complementary. This is the context within which we are prepared to discuss. Government should also be involved in the discussions. There are also programs in British Columbia.

I believe we cannot completely reject this approach until we have established, as you seem to suggest, and tested a national program that would be fair for everyone, while taking into account regional disparities, cost of production, etc.

I think we must try to establish a national program that takes into consideration the things you have outlined, and then we can make improvements and additions. This program will have to be well developed, and then we may be able to have further discussions. But as long as we are not certain of its

[Text]

Aussi longtemps que l'on ne sera pas assuré qu'il va y avoir une équité pour tous les producteurs du pays, on ne peut absolument pas laisser tomber les différents programmes provinciaux qu'on a. Nos producteurs n'acceptent absolument pas ça.

Je pense que vous soulevez une peur qui pourrait exister. C'est certain que l'Alberta par ses richesses, par son pétrole et ainsi de suite, pourrait noyer le marché, c'est bien certain, en aidant ses producteurs, et ainsi de suite. Mais est-ce que ça se produit? Je me pose la question. Est-ce que ça se produit vraiment et que ça viendrait à causer de vrais problèmes? C'est peut-être évasif un peu, mais c'est difficile d'arriver à des réponses bien précises sur ça, parce qu'on est toujours face à des à peu près, des suppositions, des choses que l'on veut mettre en place. Mais je retiens encore ce qu'on dit dans le mémoire. C'est certain que nos producteurs n'accepteront pas, absolument pas, tant qu'ils ne seront pas absolument assurés d'une équité entre tous les producteurs du pays, avant de laisser tomber les différents programmes qu'ils ont réussi à obtenir à force de bataille et ainsi de suite.

Le sénateur Molgat: Je vous remercie et je vous comprend. Je ne vous demandais pas de laisser tomber quoi que ce soit. Je demandais tout simplement si c'était une clause absolument fixe dans votre programme ou si c'était quelque chose qui était sujet à négociation.

Monsieur le président, j'aurais d'autres questions, mais je sais que certains autres de mes collègues ont des questions, alors je vais passer la parole à d'autres et j'y reviendrai plus tard.

Le président suppléant: Est-ce que vous avez quelques questions, sénateur Thompson.

Le sénateur Thompson: Je m'excuse, je parle très peu le français. Mais peut-être, si je reviens ici l'année prochaine, je pourrai mieux m'adresser à vous car je poursuis des cours de français à Ottawa.

I am Irish. I am taking lessons in the French language, but I am a slow learner.

Of the proposals made in the Roytenberg report, which one would you prefer? I realize that you would prefer an income stabilization program as opposed to a marketing board, but it seems that you do not want quotas of any kind. Could you expand on that?

The Acting Chairman: Apparently the translation is coming through slowly.

Senator Thompson: I said of the alternatives available you seem to prefer the Wheat Board approach of a central marketing system, yet what you are emphasizing is that you want an income stabilization program. You are suggesting, or I presume you are stating, that you require government revenue to assist in this regard, such as those that are available in Quebec from the government of Quebec. I would ask this question: Unless we get some kind of order or stability in the marketing of beef, surely governments at all levels at some point are going to be hard pressed to supply revenues. Even the government of Quebec, from the recent budget, indicates that there

[Traduction]

fairness for all Canadian producers, we will absolutely have to retain the various existing provincial programs. Our producers absolutely insist on this.

I think you identified a fear that might exist. With its wealth, its oil, and so on, Alberta could certainly flood the market—that is for sure—by helping its producers and so on. But is that the case? I wonder. Is it really the case and would it cause real problems? I may seem somewhat evasive but it is hard to come up with very accurate answers when we always have to deal with approximations, suppositions and things people want to establish. I repeat what we stated in the brief: our producers will never, absolutely never, accept this proposal and drop the various programs for which they have successfully fought and so on, until they are absolutely assured of an equitable program for all producers in Canada.

Senator Molgat: Thank you. I understand your position and I wasn't asking you to drop anything. I was merely asking whether that was an absolutely set clause in your program or whether it was negotiable.

Mr. Chairman, I would have other questions but I know some of my colleagues have questions, so I'll give them the opportunity and intervene again later.

The Acting Chairman: Do you have a few questions, Senator Thompson?

Senator Thompson: I'm sorry, I speak very little French. But maybe next year, if I come back, I may do better since I am taking French-language lessons in Ottawa.

Je suis Irlandais. Je prends des leçons de français, mais je n'avance pas beaucoup vite.

Laquelle des propositions du rapport Roytenberg préférez-vous? Je comprends que vous opteriez pour un programme de stabilisation du revenu de préférence à un office de commercialisation, mais il semble que vous refusez toute forme de quota quelle qu'elle soit. Pouvez-vous vous expliquer davantage?

Le président suppléant: Apparemment, la traduction nous vient avec un peu de retard.

Le sénateur Thompson: J'ai dit que de toutes les solutions de rechange qui vous étaient offertes, vous sembliez opter pour un organisme comme l'Office de commercialisation du blé, un genre de système central de commercialisation, et pourtant vous parlez d'un programme de stabilisation. Vous proposez, ou du moins vous déclarez que vous avez besoin de deniers publics pour vous aider comme ceux que le gouvernement du Québec met à votre disposition. Je vais donc vous poser la question suivante: A moins de mettre de l'ordre ou de la stabilité dans la commercialisation du bœuf, il ne fait pas de doute que les gouvernements, à tous les paliers, vont se mon-

[Text]

are pretty tough times ahead. Have you any apprehensions that, by emphasizing income stability or marketing order, you are not on the most solid of ground?

M. Tremblay: Je ne sais pas si cela va répondre à la question qui a été posée, mais quand même, je pense qu'il serait bon de mentionner, même si j'imagine que tout le monde le sait, que nous avons des programmes de stabilisation de revenus au niveau de notre province. Dans le bovin, nous avons trois régimes de stabilisation qui fonctionnent depuis quelques années. Nous avons un premier régime qui est en place selon les producteurs de veaux d'embouche ou de vache-veau, comme on l'appelle communément. Nous en avons un autre pour les producteurs engraisseurs, c'est-à-dire qui engraisent le bœuf et qui le vendent lorsqu'il atteint le poids de 11 ou à 1200 livres. Nous avons un autre régime qui est plus récent, celui-là, pour les producteurs de veaux de grain.

Je ne sais pas si tout le monde sait en quoi consistent des veaux de grain. C'est relativement nouveau, mais ce sont des veaux qui sont engraisés et abattus au poids d'environ 400 à 500 livres. Alors, nous avons là cinq régimes. Tel que nous le proposons dans ce mémoire, ce sont des régimes qui sont basés sur des coûts de production réels. Ils sont basés sur des coûts de production qui tiennent compte du travail du propriétaire ou de l'exploitant et qui tiennent compte de tous les coûts de production. C'est un coût de production moyen pour la province qui est établie, quand même, sur des bases qui sont assez réalistes quoique, évidemment, ça ne peut pas être juste pour tout le monde, parce que c'est un coût de production moyen pour couvrir la province.

Nous avons un régime, entre autres, pour celui du veau d'embouche qui fonctionne depuis cinq ans, actuellement. Alors, les producteurs sont quand même assez satisfaits. Je crois que l'on n'est jamais complètement satisfait puisqu'il n'y a absolument rien de parfait. Mais, quand même, les producteurs sont assez satisfaits et c'est la raison pour laquelle ils tiennent absolument, d'abord, à ces régimes, que cette stabilisation vienne aider les producteurs pour combler une certaine différence dans le manque à gagner pour les producteurs.

Ce sont des régimes à participation des producteurs, un tiers—deux tiers, soit un tiers pour les producteurs, deux tiers pour le gouvernement. C'est la même chose que nous proposons ici. Alors, ce sont des régimes qui sont en place et qui fonctionnent. L'on croit qu'ils peuvent fonctionner encore longtemps. Je ne sais pas si j'ai bien compris votre question, mais, l'on croit que ces régimes de stabilisation peuvent durer et répondre ainsi en partie à l'attente des producteurs.

Vous avez fait allusion, je crois, au budget du gouvernement provincial. Bien sûr que ça va un peu plus loin que notre niveau. Je crois que l'on ne peut pas s'empêcher d'y penser. Mais avec une volonté politique, nous croyons que ces régimes-là peuvent demeurer et qu'il faut qu'ils demeurent, si l'on veut, au moins pour le temps qu'il faudra, que les producteurs soient mieux organisés et mieux structurés. On pense que cette stabilisation va demeurer en place et qu'elle doit demeurer,

[Traduction]

trier de plus en plus réticents à dénouer les cordons de leur bourse. Même le gouvernement du Québec, si on se fonde sur le dernier budget, a rappelé que l'avenir était sombre. Ne craignez-vous pas qu'en mettant l'accent sur la stabilité du revenu ou de l'ordre du marché, vous marchez en quelque sorte sur la corde raide?

Mr. Tremblay: I don't know whether this will answer the question, but I think it would be useful to mention what probably everyone knows, namely that we have income stabilization programs in our province. In the area of beef production, we have three stabilization programs that have operated for several years. The first program is for producers of feeder calves, or cow-calves as they are commonly called. The second one is for feeder producers, who feed and sell their beef when it reaches 1,100 to 1,200 pounds. The third one is more recent and is for producers of grain calves.

I don't know whether everyone knows about grain calves. This is relatively new, but these are calves that are fed and slaughtered when they reach 400 to 500 pounds. We have a total of five provincial programs. As stated in our brief, these programs are based on the actual cost of production. They are based on the production costs negotiated by the producers with the ministry, and on production costs that take into account the labour and investment of owners or operators. Thus, the average provincial cost of production is rather realistic, though obviously it cannot be fair to everyone since it remains an average cost of production for the entire province.

The program for feeder calves has now been in operation for five years. And the producers are quite satisfied with it. I believe we can never be fully satisfied since absolutely nothing is perfect. But, at any rate, the producers are quite satisfied and that is why they absolutely insist on maintaining these programs, which provide a certain income stabilization for producers with inadequate returns.

These are shared-cost programs, with one-third from the producers and two-thirds from government. We are proposing the same thing here. These programs are currently in operation. And we believe they can operate for a long time. I'm not sure whether I understood your question correctly but we believe these stabilization programs can be of lasting benefit since they meet some of the expectations of producers.

You referred, I believe, to the provincial government's budget, which is, of course, beyond our control. I think we can't ignore the matter of the budget. We believe there will be a political willingness to maintain these programs as long as necessary, that is until producers are better organized and structured. We think these income stabilization programs will and must remain, at least until we have a joint program, but that does not mean there will be no subsequent need for the

[Text]

surtout autant que l'on n'aura pas un plan conjoint, et cela ne veut pas dire qu'après, on n'en aura pas besoin non plus, mais au moins tant que l'on n'aura pas un plan conjoint, c'est-à-dire qu'il y ait des meilleures structures au niveau des producteurs du Québec. Là, je pense que je n'ai pas répondu à votre question complètement mais quand même...

Le président suppléant: Vous étiez pas mal en bonne voie, là!

Senator Thompson: I appreciate that answer. I am fully aware, as your excellent brief set out, of the cycles and of the costs to the farmer, the producer, with respect to high interest rates. However, my concern is that in the marketplace you are not getting a fair price for your work and your product. You can rely on government to subsidize you and maintain an income, but government funds, after all, are made up from taxpayer's moneys. If you do not pull out—or for that matter any industry that does not pull out of relying on subsidies—there could come a point when government, with even an important industry such as farming, may say that they just do not have the money to subsidize you. That is why I do not see your point and why you do not give equal emphasis to the marketing situation as well as to income stability.

M. Proulx: Moi je n'appelle pas ça de l'assurance stabilisation et je n'appelle pas ça une subvention. En tous les cas, dans mon esprit, cela peut y ressembler et ça peut l'être en partie. Mais il reste une partie qu'il ne faudrait pas oublier, qui est proposée à l'intérieur de ça, c'est une participation autant des producteurs que des gouvernements. Les gouvernements, c'est bien certain, prennent l'argent dans la poche du consommateur, dont nous sommes tous, c'est certain. Mais il y a une chose qu'il ne faudrait peut-être pas oublier. D'ailleurs, on l'a vu dans différents mémoires que l'on a présentés, dont un sur la production laitière, il n'y a pas tellement longtemps, concernant une commission canadienne du lait, et ainsi de suite. L'opposition a toujours été très claire. Je pense que si le consommateur, par le biais du gouvernement, n'accepte pas d'aider de façon quelconque les producteurs agricoles, c'est bien malheureux, mais il n'y aura plus de producteurs agricoles.

Je ne voudrais pas commencer à dramatiser, vous en êtes conscients, j'en suis persuadé. Mais les agriculteurs n'accepteront pas indéfiniment de nourrir la population à bon marché. Je pense qu'à venir jusqu'à présent, on n'a pas été trop, trop exigeant. Je ne pense pas que l'on veule le devenir dans l'avenir. L'on veut seulement pouvoir en vivre décemment et pouvoir côtoyer le reste de la population à peu près d'égal à égal.

Alors, je pense qu'à partir de cela, les gouvernements vont avoir leur choix de laisser tomber les producteurs agricoles et de ne pas avoir à défendre des soit disant subventions, ou appelez ça comme vous voudrez mais d'être obligés, par la suite—et je crois que cela va être pas mal plus difficile—de donner des explications aux consommateurs parce qu'il va falloir que la nourriture vienne d'en quelque part. On est persuadé qu'elle va coûter pas mal plus cher lorsque l'on ne

[Traduction]

provincial ones. Therefore, these provincial programs are required at least until we have a joint program, that is better structures for Quebec producers. I don't believe I fully answered your question but still...

The Acting Chairman: You were doing quite well there!

Le sénateur Thompson: Je vous remercie de votre réponse. Je sais très bien, pour avoir lu votre excellent mémoire, quelles sont les répercussions des taux d'intérêt sur les cycles de production et les coûts agricoles. Mais ce qui m'inquiète, c'est que vous n'obtenez pas un juste prix pour votre travail et votre produit sur le marché. Vous pouvez toujours compter sur le gouvernement pour vous subventionner et maintenir votre revenu, mais les fonds publics, après tout, ne sont-ils pas tirés de poches des contribuables. Si vous ne vous libérez pas de ces subventions, et cela vaut pour tous les industries qui comptent sur les subventions, il peut arriver que le gouvernement, si importante que soit l'agriculture, soit forcé de dire qu'il n'a pas l'argent pour vous financer. C'est pour cette raison que je ne saisis pas votre argument, et je ne vois pas pourquoi vous n'accordez pas la même importance à la situation du marché qu'à la stabilité du revenu.

Mr. Proulx: I would not call that stabilization payments or subsidies. At any rate, in my mind, it may look like that or even be that in part. But there is another aspect which must not be ignored, and that is the joint involvement of producers and governments. Governments, of course, get their money from all of us the consumers. But there is one thing we perhaps should not forget. In fact, we saw this in the various briefs presented, including one not very long ago on dairy production which pertained to a Canadian dairy commission, and so on. The opposition has always been very clear. If consumers, through their government, refuse to provide some assistance to agricultural producers, there just will not be any more producers.

I would not want to dramatize, but I am convinced that you are aware of this. Farmers will not indefinitely accept to provide low-priced food to consumers. I think up until now we have not been very unreasonable. Nor do we want to be in the future. All we want is to be able to have a decent livelihood and to be on an equal footing with the rest of the population.

Therefore, if governments choose not to provide aid to agricultural producers and thus not to defend their so-called subsidy program, or whatever, they will be forced later—and I think it will be even more difficult for them—to provide explanations to consumers since food will have to come from somewhere. We are convinced that food will be quite a bit more expensive if we stop producing because we receive only minor subsidies. I persist in stating that the stabilization

[Text]

produira plus que si on était subventionné un peu. Je continue à dire que les régimes de stabilisation ne sont pas une subvention directe. C'est une participation que l'on vous offre, que l'on dit qu'il doit y avoir à l'intérieur de ça et je pense que c'est ce qui est encore le meilleur.

Regardez à l'heure actuelle les productions les moins organisées et les moins aidées. Si, pour le consommateur, ces produits lui coûtent un peu plus cher pour sa table—si vous les comparez avec les productions qui reçoivent une certaine aide et qui ont une organisation qui met une certaine ordre, si vous le voulez, bien, c'est peut-être ces derniers qui tiennent le meilleur marché pour le consommateur et en même temps pour que le producteur puisse mieux en vivre.

Donc, je me dis que si, encore une fois, les gouvernements, les consommateurs n'acceptent pas d'aider d'une façon quelconque, ce ne sera pas tellement long que, des agriculteurs, ils ne nous en restera plus. Ceux qui resteront, s'il en reste ce moment venu, eh bien, peut-être que là, ils auront le gros bout du bâton, comme l'on dit, et alors on sera obligé de payer.

Le président suppléant: Très bien, merci.

Senator Thompson: I appreciate that. Mr. Chairman I have other questions but I will hold them.

The Acting Chairman: Mr. Tremblay, would you like to add a few words to that?

M. Tremblay: C'est peut-être pour ajouter juste quelques mots à votre question. C'est que, si l'on parle de contingentements—je pense que dans votre question il y avait cet aspect là—je crois que l'on vous a dit quand même que, pour les producteurs du Québec, ici, nous sommes en faveur d'un contingentement, et qu'il faudrait y avoir un contingentement, un bon jour. Mais nous croyons qu'actuellement, nous ne sommes pas prêts pour instaurer un contingentement pour notre province. Peut-être bien que la solution serait que les provinces riches, où il y a une forte production, se contingentent aussi elles-mêmes, en attendant. Je ne sais pas, mais peut-être bien que ce serait la meilleure solution.

Le président suppléant: Très bien, merci.

Senator Thompson: Could I just ask whether the catch-up is for self-sufficiency?

The Acting Chairman: He said that they are rather in favour of quotas, but they are not ready for them in the province of Quebec right now. They have to organize the production first, but in the meantime, those provinces which are good at organizing their own quotas, and which have their own quotas, must give a chance to others to organize a little quicker.

Senator Thompson: When they say to "catch-up" is it to catch up to self-sufficiency in the beef industry?

Le président suppléant: Le sénateur Thompson demande si l'on peut se rendre à l'autosuffisance. Peut-être que vous pourriez laisser le témoin répondre. Ce sont des vues dans l'avenir, des vues idéales. Monsieur Proulx, peut-être, pourrait dire quelques mots—il a le sourire tout prêt!

[Traduction]

programs do not pay a direct subsidy. They provide the opportunity for participation and I think that is still the best approach.

Look at the least organized and subsidized productions at the present time. Consumers have to pay a bit more for their products, and if you compare them with productions that receive a certain aid and are somewhat organized, then the latter probably offer consumers the best market and producers the most decent return.

Thus, I repeat that if governments and consumers refuse to provide some aid, then in the not too distant future farmers will disappear. There will come a day, however, when those that remain, if any, will wield the big stick and we will have to pay much higher prices.

The Acting Chairman: Very well, thank you.

Le sénateur Thompson: Je comprends. Monsieur le Président, j'ai d'autres questions à poser, mais je vais attendre.

Le président suppléant: M. Tremblay, aimeriez-vous ajouter quelques mots?

Mr. Tremblay: Perhaps to add just a few words to your question. I think there was the matter of a quota system in your question. I believe we mentioned that Quebec producers are in favour of quotas, which will become necessary at some point. However, we do not feel ready for this in our province at the present time. Perhaps the solution would be for the wealthy provinces, with a high production, to set quotas first. I don't know, but this might be the best solution.

The Acting Chairman: Very well, thank you.

Le sénateur Thompson: Quand vous parlez de «rattrapage», visez-vous à l'autosuffisance?

Le président suppléant: Il a déclaré qu'ils sont plutôt en faveur des quotas, mais qu'ils ne sont pas prêts à les accepter tout de suite dans la province du Québec. Il faut d'abord organiser la production, mais dans l'intervalle, les provinces qui réussissent bien à organiser les quotas et qui ont effectivement leurs propres quotas, doivent laisser la chance aux autres de s'organiser un peu plus rapidement.

Le sénateur Thompson: Lorsqu'on parle de «rattrapage», s'agit-il de parvenir à l'autosuffisance dans l'industrie du bœuf?

The Acting Chairman: Senator Thompson asks whether we can catch up to self-sufficiency. Perhaps you might let the presenter answer the question. These are ideal and future views. I can tell by the smile on his face that Mr. Proulx seems ready to say a few words!

[Text]

M. Tremblay: Bien, je pense que tout le monde sait que la production de bœuf au Québec est relativement faible. Je pense que tout le monde est au courant. Par contre, d'autres provinces ont une très forte production de bœuf. Lorsque l'on parle d'autosuffisance, peut-être qu'il y en a qui en parlent plus que nous autres. Mais, ce n'est pas tellement ce que nous pensons. Mais, on ne pense pas et on ne croit pas non plus que notre province viendra un jour à voir son autosuffisance en bœuf. Mais ce que l'on voudrait, pouvoir produire un peu du bœuf, une partie au moins et non pas devenir autosuffisant à 100 p. 100. On pense que c'est impossible, ou à peu près impossible, que l'on parvienne là. Mais, au moins, il faudrait que l'on puisse augmenter notre production pour une partie au moins.

Mais c'est environ là que l'on pense que l'on doit s'arrêter. On est conscient qu'une telle chose peut faire du tort à d'autres provinces qui ont une forte production et qui nous expédient beaucoup de bœuf pour notre consommation. On n'est pas contre ça, absolument pas. Par contre, on croit que notre province peut en produire plus et puis c'est à ce niveau-là, surtout, que se situent nos interventions et notre travail à nous. Je ne sais pas si cela répond à une partie de la question.

Le sénateur Thompson: Merci beaucoup.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, une question supplémentaire sur ce point là du contingentement. Vous êtes de forts producteurs de produits laitiers, vous avez une grosse industrie laitière au Québec. Comme surplus, disons, à une production laitière, il y a évidemment les veaux et il y a donc une production de bœuf qui provient des troupeaux laitiers. Si cela est inclus dans le contingentement, est-ce que c'est un problème pour vous? Est-ce que c'est pour une de ces raisons que vous hésitez à avancer maintenant ce programme là? Si c'était tout inclus, est-ce que ce serait plus facile pour vous?

M. Tremblay: Non, ce ne serait pas plus facile, non.

Le président suppléant: Alors, s'il n'y a pas d'autres questions de ce côté, j'ai, dans l'ordre, le sénateur McGrand et le sénateur Anderson.

Senator McGrand: You have many complaints and there are many weaknesses in the system that must be worked out. There is the cost of food, the marketing prices, and so forth. If you were asked to give us your number one complaint, what would that be?

M. Tremblay: C'est bien certain que notre principal problème, comme producteurs de bœuf, c'est d'essayer d'avoir le prix qui va couvrir nos coûts de production. Comme l'on ne peut pas les obtenir, eh bien, l'on se retourne vers la stabilisation des revenus, tel que mentionné tout à l'heure. Alors, le principal problème chez les producteurs c'est sûrement celui-là—le premier et le principal problème. Je ne sais pas si cela répond complètement à la question.

Senator Anderson: What do you think about prices? Do you think there is too much of a spread between the farmer and the retailer?

M. Tremblay: Oui, la réponse est oui. Nous pensons qu'il y a un fort écart et que, la plupart du temps, il y a trop d'écart,

[Traduction]

Mr. Tremblay: Well I think everyone knows that beef production in Quebec is comparatively low. I believe everyone is also aware that the other provinces have a very high beef production. Others are probably more concerned than we are about self-sufficiency. We are not very much concerned about this. We do not think or believe that our province will ever become self-sufficient in beef. However, we would like to be able to produce a bit more beef, though not to the point of 100 per cent self-sufficiency. We think it is impossible or next to impossible to reach that point. But we should be able to at least increase our production to some extent.

We think that is about as far as we need to go. We are aware that too big an increase in our production could hurt other provinces with a high production, which ship a great deal of beef for Quebec consumption. We are not against this, absolutely not. However, we believe our province can produce more and that is what we emphasize in our brief and in our interventions. I don't know whether that answers the question in part.

Senator Thomson: Thank you.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I wish to ask another question on the matter of quotas. You are major dairy producers and you have a large dairy industry in Quebec. As a surplus to dairy production, there are calves, of course, and thus beef production from dairy herds. If this were included in the quotas, would it create a problem for you? Is this one of the reasons why you hesitate to support this program? If everything was included, would it be any easier for you?

Mr. Tremblay: No, it would not be any easier, no.

The Acting Chairman: If there are no further questions, the next persons will be Senator McGrand and Senator Anderson.

Le sénateur McGrand: Le système fait l'objet de maintes plaintes et comporte bon nombre de faiblesses qu'il faut corriger. Il y a la question du coût des aliments, des prix à la commercialisation et ainsi de suite. Si on vous demandait quel est votre principal sujet de plaintes, lequel choisiriez-vous?

Mr. Tremblay: Our principal and most obvious problem as beef producers is to receive a price that covers our cost of production. Since this is not possible, we rely on income stabilization, as stated earlier. Thus, the major problem for producers is surely that one—the primary and principal problem. I am not sure whether that fully answers the question.

Le sénateur Anderson: Que pensez-vous des prix? Croyez-vous qu'il y a trop d'écart entre les prix à la ferme et les prix au détail?

Mr. Tremblay: Yes, the answer is yes. We think there is a wide spread, usually too wide, between what the producer

[Text]

entre ce que le producteur obtient,—le prix qu'il peut vendre et le prix que le consommateur est obligé de payer. Nous pensons qu'il y a trop d'écart et qu'il y aurait du travail à faire de ce côté là.

Le président suppléant: Il n'y a pas d'autres questions?—Je voudrais me permettre de demander cette question à M. Tremblay. Notre marché, dans la province de Québec, pour les éleveurs, les producteurs de bovins, c'est situé où? Au Québec?

M. Tremblay: Oui.

Le président suppléant: On n'en expédie pas, on n'en envoie pas dans l'Ouest du pays, par exemple.

M. Tremblay: Non.

Le président suppléant: Pas à votre connaissance?

M. Tremblay: Non.

Le président suppléant: Je reviens à des questions qui vous ont été posées. Le marché du bœuf, est-ce un marché national, ou si c'est plutôt régional? En tout les cas, en ce qui concerne le Québec, par exemple.

M. Tremblay: En ce qui concerne le Québec, je pense bien que tout le monde sait que c'est un marché plutôt régional. Mais ce n'est peut-être pas tout à fait la même situation pour d'autres provinces. Mais dans notre cas, nous avons un marché surtout régional. Je pense que tout le monde le sait.

Le président suppléant: Oui, mais je veux vous le faire préciser des réponses que vous avez données à certaines questions. Je pense, également au soutien, à certaines choses que vous avez dites, dans votre groupe, sur les besoins dans les soutiens ou les aides—appelez ça subsides, si vous voulez,—mais comme a dit M. Proulx, participation, je trouve que c'est une bonne expression. Les besoins des provinces, il ne me semble pas qu'ils soient tous les mêmes. Est-ce que j'ai tort?

M. Tremblay: Les besoins?

Le président suppléant: Les besoins des producteurs de bovins, c'est-à-dire, s'ils ont besoin d'aide. L'on a parlé d'établir un programme unique, tout à l'heure. Alors, il serait régi d'une façon unique, fixé d'une façon unique, pour l'ensemble du marché national.

Mais, vous venez de dire que votre marché des producteurs de bovins est surtout ici au Québec. Cela doit être vrai dans d'autres provinces. Alors, pour arriver à ce qui est votre problème principal qui est d'avoir un revenu adéquat, les besoins ne doivent pas être les mêmes pour toutes les provinces. Vous devez peut-être, au Québec, avoir besoin d'aide qui soit plus grande que, par exemple, en Alberta.

Et, peut-être que, dans le Nouveau-Brunswick, ils ont besoin d'aide qui soit également différente de l'Alberta et du Québec. Alors, c'est pour ça que je me demande si je me trompe ou si ce que je dis est un peu vrai. Étant donné que le marché serait régional et que les circonstances d'élevage sont également régionales, c'est pour ça que les subsides, l'aide ou l'organisation, vous les pensez sur une base régionale. C'est celà, la base de votre argument?

M. Tremblay: Oui, c'est ça. Bien sûr, comme vous avez dit, c'est que nous ne produisons pas beaucoup de bœuf au Québec.

[Traduction]

receives—the price he can sell at—and the price consumers have to pay. We believe the spread is too great and something should be done about that.

The Acting Chairman: There are no other questions? I would like to ask Mr. Tremblay a question. Where is the market for Quebec beef producers? In Quebec?

Mr. Tremblay: Yes.

The Acting Chairman: No beef is shipped, say to Western Canada?

Mr. Tremblay: No.

The Acting Chairman: Not that you are aware of?

Mr. Tremblay: No.

The Acting Chairman: I would like to come back to questions you have already been asked. Is the beef market national or mostly regional insofar as Quebec, at any rate, is concerned?

Mr. Tremblay: I think everyone knows that in Quebec the market is mostly regional. It may not be exactly the same situation for other provinces, but in our case the market is mainly regional. I think everybody knows that.

The Acting Chairman: Yes, but I would like you to be more specific in your answers to certain questions. I think also of some of the things your group said about the need for support or aid—subsidies, if you wish—or, as Mr. Proulx stated, participation, which I find quite accurate as an expression. The needs of the provinces, it seems to me, are not all the same. Am I wrong?

Mr. Tremblay: The needs?

The Acting Chairman: The needs of beef producers, that is to say their need for aid. We spoke earlier of a single program implemented administered uniformly for the entire national market.

But, you have just stated that the market of your beef producers is mainly in Quebec. That must also be the case in other provinces. So, to resolve your major problem of an inadequate income, the needs must not be the same for all of the provinces. You may need more aid in Quebec than, for example, in Alberta.

And in New Brunswick, their need for aid may also be different than in Alberta and Quebec. That is why I wonder whether my perception is wrong or whether it is somewhat accurate. Since the market and production are both regional, that is why you think of an organization, subsidies or aid on a regional basis. That is your basic argument, is it not?

Mr. Tremblay: Yes, that is correct. Of course, as you stated, we just do not produce much beef in Quebec. We cover a large

[Text]

Nous avons beaucoup de place et nous avons beaucoup de consommation, quand même. Notre bœuf s'écoule sur le marché régional ou provincial. Bien sûr, que ce n'est sûrement pas la même situation dans certaines autres provinces du Canada.

Par ailleurs, nous ne nous objectons pas à ce qu'il y ait une entente nationale. Je pense que nous sommes conscients qu'il puisse y avoir tôt ou tard, des ententes nationales et aussi comme ententes, l'on peut mentionner, par exemple, les contingents qu'il peut y avoir un jour. Au niveau d'une stabilisation nationale, nous avons mentionné que nous sommes en faveur d'un effort en cette direction. Mais, en plus, dans les provinces où les producteurs ont besoin d'aide complémentaire qu'il y ait des programmes provinciaux qui puissent intervenir pour combler les différences; c'est surtout au niveau des coûts de production où il peut y avoir une différence. C'est à ce niveau là surtout, au niveau provincial, que nous croyons qu'il doit y avoir des programmes pour ceux qui sont là et qui demeurent en place, pour qu'ils viennent combler certaines différences.

L'on sait très bien que les coûts de production d'une province à l'autre ne sont pas les mêmes. Je n'élaborerai pas plus là-dessus mais je pense bien que c'est relativement compréhensible que les coûts de production diffèrent d'une province à l'autre. C'est la principale raison pour laquelle nous croyons que, comme base, un plan national peut être mis en place pour toutes les provinces et qu'il y ait ensuite des programmes provinciaux qui puissent être en place pour venir compléter, pour venir équilibrer le revenu des producteurs d'une province à l'autre.

Le président suppléant: Puis-je me permettre une autre question? La question d'augmentation du volume, du nombre de bêtes par producteur au Québec, est-ce quelque chose qui améliorerait notre situation?

M. Lemay: C'est certain que cela serait avantageux pour chaque individu, car normalement plus tu produis, il y a bien des charges fixes que tu réparties sur chaque unité de production. Je pense bien que l'ampleur du problème n'est peut-être pas aussi simple que cela. Je sais, en tous les cas, que cela nous apparaît comme si ça tomberait dans un ensemble de problèmes très particuliers au niveau de chaque individu. Dans l'ensemble, je crois, comme dans le mémoire, on soulève un problème, tout d'abord, sur le plan national, ensuite on le regarde sur le plan provincial.

Ce qui a été mentionné, c'est que, au Québec, l'industrie bovine date d'années très récentes. En réalité, c'est un remplacement, si l'on veut, d'orientation ou de développement de l'agriculture qui, antérieurement, reposait beaucoup sur l'industrie laitière. L'on sait que sur le plan national de la production laitière, des contingents existent. A ce moment là, si l'on veut que l'agriculture en général se développe au Québec, il faut regarder dans d'autres domaines de production.

Du côté de la viande bovine, actuellement l'on ne fournit même pas le quart de notre auto-approvisionnement, ici au Québec, avec notre production. Cela veut donc dire que le reste vient tout de l'extérieur, d'autres provinces. Si l'on veut, on a développé depuis un certain nombre d'années, une politi-

[Traduction]

area and there are many consumers nonetheless. Our beef is sold on the regional and provincial markets. The situation is certainly not the same, of course, in some of the other Canadian provinces.

Yet, we do not object to having a national agreement. I think we are aware that sooner or later there may be national agreements, for example quota systems. We have mentioned that we are in favour of efforts to achieve national stability. But in provinces where producers need complementary aid, we also support provincial programs that provide assistance especially when there are differences in the cost of production. We believe, therefore, that provincial programs are required to deal with these differences.

We know very well that the cost of production varies from one province to the other. I will not elaborate on that, but it is relatively easy to understand that the cost of production is different from one province to the other. That is the main reason why we believe that a basic national program can be established for all provinces, along with subsequent and complementary provincial programs to balance the income of producers in each province.

The Acting Chairman: May I ask another question? Would a greater output or more cattle per producer in Quebec improve the situation?

Mr. Lemay: That would certainly help each individual since usually the more you produce the more you can spread your fixed costs over each unit of production. I think the extent of the problem is not easily evident. I know, at any rate, that overall there are very specific problems for each individual. On the whole, I believe, as stated in the brief, that we should deal with the problem on a national basis and then also on a provincial basis.

It has been stated that the Quebec beef industry is relatively recent. In fact, it represents a change in the orientation or development of agriculture, which has been based a great deal on the dairy industry. We know that dairy production quotas exist at the national level. Therefore, other production areas must be exploited if agriculture in general is to be developed in Quebec.

At the present time, our beef production does not even supply one-quarter of Quebec's beef requirements. This means that the rest comes from outside, namely the other provinces. Over the last few years, a grain production policy has been developed in Quebec, and this is also a relatively new agricul-

[Text]

que de production de céréale ici au Québec, ce qui est un domaine agricole également assez nouveau. A ce moment là, on croit que tout en développant ce secteur d'agriculture qui est très intéressant, très profitable, il s'apparente bien avec le développement de la production bovine également.

Alors comme monsieur le président, M. Tremblay, le disait tout à l'heure, je ne crois pas que la classe agricole du Québec l'idée de monter, en l'espace de quelques années, à 100 p. 100 des besoins de consommation au Québec. Mais à mesure que le besoin de développement de l'agriculture va se produire, on croit qu'il est tout à fait normal que l'on envisage, au moins, de tenter de devenir un petit peu plus autosuffisant. Bien sûr qu'à ce moment là cela peut faire mal un petit peu plus ailleurs, on en est bien conscient. Mais, les changements n'étant pas trop brusques . . .

Le président suppléant: Ils pomperont un peu plus de pétrole!

M. Lemay: Oui, c'est peut-être ça. Vous avez posé la question, tout à l'heure, au niveau des coûts de production. On sait qu'historiquement, dans l'Ouest, la production bovine remonte à plusieurs décennies. Avec le volume de production qui se fait chez chaque agriculteur, probablement que les coûts de production sont moins élevés. Les faits historiques de développement de l'agriculture dans les provinces de l'Ouest ne sont certainement pas les mêmes que les nôtres ici. Nous avons ici, le morcellement des terres, la dimension réduite des exploitations agricoles.

Alors c'est tout un ensemble de facteurs où, lorsque l'on veut changer des choses, on croit que les gouvernements doivent également participer à ces changements. Pour le producteur qui était dans la production laitière et qui s'oriente du côté de la production bovine, il est tout à fait normal qu'il sente un appui de la part de l'État pour lui assurer au moins un minimum de revenu avec lequel il pourra survivre.

Le président suppléant: Je vous remercie, monsieur Lemay. A ce moment-ci, je crois que l'on a, autour de la table, ici, posé de nombreuses questions. Je me demandais si, dans l'assistance, quelqu'un avait une question à poser à nos témoins ou quelque chose à ajouter.

M. Robert Laberge: Mon nom est Robert Laberge, je suis producteur de vaches-veaux dans le Québec. Monsieur le président, pour commencer, je ne voudrais pas que vous pensiez que l'auditoire que vous avez devant vous, montre vraiment l'intérêt que l'on porte au sujet que vous discutez aujourd'hui.

Pour ma part, j'ai entendu parler de votre réunion avant hier; j'ai quand même pu me faire accompagner de quelques amis. Alors, ça ne nous permettait vraiment pas de nous présenter ici avec un mémoire convenable. Malheureusement, nous sommes ici plutôt comme spectateurs que comme participants. Il ne faudrait pas penser que les producteurs de bovin dans le Québec sont tous de la même pensée parce que vous n'avez qu'un seul mémoire devant vous aujourd'hui. Il y a différentes façons de voir les choses et je peux vous dire qu'il y a une grande frustration chez les producteurs. Il y a peut-être une demi-douzaine d'années, vous auriez parlé de contingente-

[Traduction]

tural area. We believe that the development of this sector, which is very interesting and profitable, has something in common with the development of beef production.

Therefore, Mr. Chairman, as stated earlier by Mr. Tremblay, I do not believe that Quebec farmers expect over the next few years to meet 100 per cent of Quebec's consumption requirements. But as the need for developing agriculture continues, we consider it perfectly normal to at least try to become a little bit more self-sufficient. We are quite aware, of course, that this could hurt others a little bit. But as long as the changes are not too sudden . . .

The Acting Chairman: They can always pump more oil!

Mr. Lemay: Yes, that might be the solution. You asked a question earlier about the cost of production. We know historically that beef production in the West goes back many decades. The cost of production is probably lower as a result of the production output of each farmer. The historical facts concerning the development of farming in the West are certainly different from ours. In Quebec, land has been divided into small lots and farms are relatively little.

Thus, there are a whole number of factors when changes are being considered, and we believe that governments should be involved in these changes. It is perfectly normal for former dairy producers now in beef production to expect assistance from government to ensure they have a minimum income for their livelihood.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Lemay. I think the members at this table have asked quite a few questions up until now. I wonder if anyone in the audience would have a question for our presenters or something to add.

Mr. Robert Laberge: My name is Robert Laberge and I am a cow-calf producer in Quebec. Mr. Chairman, I would not want you to think that the audience is very much involved in the subject being discussed today.

As far as I am concerned, I only heard about this meeting the day before yesterday. I was able nonetheless to come with a few of my friends. But with such short notice, we have been unable to submit a suitable brief. Unfortunately, we are here as spectators rather than participants. You should not have the impression that all Quebec beef producers share the same view as that contained in the sole brief presented. There are different ways of seeing things and I can tell you that producers feel a great deal of frustration. Quotas and production controls would have been unthinkable some six years ago. Now, however, producers are seriously considering them.

[Text]

ments, de contrôle de production et cela n'aurait pas été acceptable. Mais, aujourd'hui, les producteurs y pensent sérieusement.

L'on voit la production comme une production nationale, mais l'on sait que les plans conjoints reçoivent beaucoup de critique au niveau des consommateurs, dans le moment. Quand même, beaucoup de producteurs sont acculés au mur et en désespoir de cause, étudient tous les bons moyens pour sauver leur peau. Selon plusieurs d'entre eux, c'est peut-être le seul moyen à considérer.

Je voudrais ajouter, peut-être, que pour plusieurs, qu'on appelle ça des programmes de stabilisation ou autres, quand l'on reçoit de l'argent du gouvernement, c'est un subside. Ceci est très déplaisant pour beaucoup d'entre nous. On aimerait bien mieux recevoir, pour notre produit, ce qu'il vaut, quitte à en vendre un peu moins. Je vous remercie.

Le président suppléant: Très bien. Si l'avis d'audience ne vous est pas parvenu, même si on m'informe qu'il a publié dans *La terre de chez nous*, dans le *Journal de Sherbrooke*, et je crois dans plusieurs journaux de la région, je voulais vous dire que si vous voulez faire parvenir un mémoire au comité, on va le recevoir avec plaisir. Il n'est pas trop tard. le comité tient sa première audience aujourd'hui. Après quoi il visitera 10 villes du Canada. Probablement qu'on siégera à Hull afin de tenir une autre audience au Québec, mais, je comprends que c'est tout de même loin d'ici. Nous sommes venus dans l'Estrée d'abord et irons ensuite dans l'ouest de la province.

Mais si vous et vos amis voulez nous faire parvenir une présentation, elle sera très bien accueillie. L'on va considérer vos arguments comme toute personne, tout citoyen, tout producteur qui a le droit d'être entendu. Je vous remercie. Oui monsieur...

M. Camille Fauteux: Messieurs, mon nom est Camille Fauteux, je suis producteur laitier. Dans un programme national sur la production du bœuf, il faudrait aussi tenir compte d'un producteur laitier qui met sur le marché des veaux et des vaches de réforme parce que, actuellement avec l'assurance stabilisation, un producteur de bœuf est couvert et un producteur de lait ne l'est pas.

Le président suppléant: Monsieur Tremblay, qu'est-ce que vous en pensez?

M. Tremblay: Bien, écoutez, je n'ai pas tellement de réponses à vous donner là-dessus, en ce qui concerne la fédération. Bien sûr, à ce que je sache, lorsqu'il est question d'un programme national, dans les discussions qu'il y a eu jusqu'à date, il ne serait pas question des producteurs de lait. Il s'agit surtout des producteurs de bœuf, je dirais exclusivement, ou du moins qui ne produisent pas du lait. Comme vous le mentionnez, je ne l'espère absolument pas, bien sûr que non.

Par contre, il faudrait, comme vous avez mentionné, que le veau laitier puisse être inclus. Je n'ai peut-être pas très bien compris, mais je crois que c'est ce que vous avez dit.

M. Lemay: C'est le veau du producteur de lait.

[Traduction]

Production is seen as national production, but we know that joint programs are currently being heavily criticized by consumers. Yet, many producers have their back against the wall and are desperately looking at various means of surviving. Many consider this their only hope.

I would like to add that many of those who receive money from the government through stabilization or other programs consider this a subsidy. A large number of us view this as very unpleasant. We would much prefer being paid what our product is worth, even if this meant selling less. Thank you.

The Acting Chairman: Very well. Since you did not receive the notice of the hearing, even though I am told that it was published in *La terre de chez nous* and the *Journal de Sherbrooke* and I believe in many regional newspapers, I want you to know that the Committee would be pleased to receive a brief from you. It is not too late. The Committee is holding its first hearing today. It will then visit 10 cities in Canada. We will probably have another hearing in Quebec, namely in Hull, though I understand that is some distance from here. We decided to come to the Eastern Townships first and then to the western part of the province.

Thus, if you and your friends submit a brief, it will be very well received. We will consider your arguments as we do those of any person, citizen or producer who has a right to be heard. Thank you. Yes, sir...

Mr. Camille Fauteux: Gentlemen, my name is Camille Fauteux and I am a dairy producer. A national beef production program should also include dairy producers who market cull cows and calves since the present stabilization payments cover only beef producers and not dairy producers.

The Acting Chairman: What do you think, Mr. Tremblay?

Mr. Tremblay: Well, I do not have much of an answer on that from the point of view of the FPBQ. Of course, as far as I know, discussions to date on the question of a national program have not considered dairy producers. The program is intended mainly, in fact exclusively, for beef producers or at least those who do not produce milk. As you mentioned, I certainly hope this is not the case.

Dairy calves should be included, as you mentioned. I may not have understood very well, but I think that is what you said.

Mr. Lemay: Calves of dairy producers.

[Text]

M. Tremblay: C'est le veau des producteurs de lait que vous voulez dire. Je pense qu'il n'est pas couvert par aucun régime, actuellement.

M. Fauteux: Disons qu'un producteur laitier met quant même une certaine quantité de bœuf en marché et il faut en tenir compte aussi. C'est mon opinion.

Le président suppléant: Oui, il en vient en marché dans la province, des veaux qui viennent de la production laitière. IL y en a une quantité assez importante, je pense.

M. Fauteux: Oui.

Le président suppléant: Vous-même par exemple, vous en produisez combien? Vous avez un troupeau de combien de têtes?

M. Fauteux: J'ai un troupeau de 60 vaches laitières. Cela veut dire que, en moyenne, j'ai à peu près 30 veaux qui sont mis en marché plus 30 p. 100 des vaches qui sont réformées, annuellement.

Le président suppléant: Donc, ce que vous voulez dans l'Estrie, ça serait que l'assurance soit étendue.

M. Fauteux: Bien, que l'on pourrait être couvert dans ce domaine aussi.

Le président suppléant: Bien, je pense que c'est une chose à noter et à retenir.

Le sénateur Molgat: A ce moment-ci, aucun des programmes de stabilisation ne vous couvre?

M. Fauteux: Non.

Senator Thompson: Do you make money from the sale of your calves? How do you go about marketing them?

M. Fauteux: Les veaux sont vendus dans des encans. Mais, à l'heure actuelle, on vend nos veaux à environ la moitié du prix de l'an dernier, et nos vaches de réforme sont vendues à peu près à 20c. la livre de moins que l'année passée. Ceci représente une assez grosse perte annuellement.

Le président suppléant: Avez-vous eu l'occasion de discuter avec les directeurs de l'UPA, ou avec vos collègues, de cette question d'assurance pour les veaux laitiers et les vaches de réforme?

M. Fauteux: Cela a été discuté à quelques reprises, mais il n'y a pas eu de...

Le président suppléant: C'est un sujet qui est à l'étude?

M. Fauteux: C'est seulement une idée personnelle que j'émet.

Le président suppléant: C'est une bonne idée. Je pense que les dirigeants de l'UPA sont très intéressés à tout ce qui concerne le bien-être de leurs administrés. Alors, je suis sûr qu'ils vont nous revenir, à un moment donné, d'une façon ou d'une autre. C'est une bonne idée de nous l'avoir mentionné. On a appris, depuis quelques années, qu'il faut sensibiliser les législateurs à bien des choses, car si on ne leur dit pas, ils n'y penseront peut-être pas. M. Proulx a quelque chose à dire?

[Traduction]

Mr. Tremblay: You refer to calves of dairy producers. I believe there are no programs covering them at this time.

Mr. Fauteux: Dairy producers market some beef and this should be taken into account. That is my opinion.

The Acting Chairman: Yes, there are some calves from dairy production being marketed in the province. I think there are a fairly significant number.

Mr. Fauteux: Yes.

The Acting Chairman: How many do you produce? What is your herd number?

Mr. Fauteux: I have a herd of 60 dairy cattle. This means that I have, on average every year, about 30 calves for the market and 30 per cent of the cattle are cull cows.

The Acting Chairman: In the Eastern Townships, you would like stabilization payments to be extended.

Mr. Fauteux: We would like to be covered in that area also.

The Acting Chairman: Well, I think it is a point to be noted and considered.

Senator Molgat: At the present time, none of the stabilization programs cover you?

Mr. Fauteux: No.

Le sénateur Thompson: Faites-vous des bénéfices à partir de la vente de veaux? Comment faites-vous pour les écouler sur le marché?

Mr. Fauteux: Our calves are sold at auctions. However, at the present time, we are selling the calves at about half of last year's prices, and the cull cows at approximately 20 cents a pound less than last year. This represents a fairly large loss over the period of a year.

The Acting Chairman: Have you had the opportunity to discuss, with the directors of the UPA or with your colleagues, this question of stabilization for dairy calves and cull cows?

M. Fauteux: There were discussions on several occasions, but nothing was...

The Acting Chairman: It is being actively considered?

Mr. Fauteux: It is only my personal opinion.

The Acting Chairman: It is a good idea. I think the directors of the UPA are interested in everything that concerns the welfare of their constituents. I am sure they will raise this matter, in one way or another, at some point in time. It was a good idea to have raised this issue. We learned over the last few years that legislators must be made aware of many situations. If we do not tell them, they might never be informed. I believe Mr. Proulx has something to say.

[Text]

M. Proulx: Monsieur le sénateur, si l'on réussit à vous sensibiliser autant que vous venez de nous sensibiliser, ça va être une réussite!

Je voudrais dire, quand même que c'est bien certain que dans le Québec l'on apprend rien à personne en disant qu'une bonne partie de la viande qui est consommée vient des animaux de réforme, c'est bien certain. Notre province est une grosse productrice laitière, et développe ainsi des animaux de réforme.

Dans notre mémoire aujourd'hui, on n'en parle pas, parce que l'on y traite de viande bovine. Nous ne disons pas que l'autre n'est pas de la viande de qualité, mais il ne s'agit pas du même marché. Je veux dire, par là, qu'il ne subit pas les mêmes normes, etc. C'est certain qu'à l'heure actuelle il n'est pas question de programmes de stabilisation quand l'on parle uniquement des animaux de réforme. Mais, on en subit les conséquences, quand le prix du vrai bœuf d'élevage est bas, car il est encore moins élevé pour les animaux de réforme et ainsi de suite. Remarquez que, normalement, il peut se produire des choses incompréhensibles et que le contraire peut arriver. Mais c'est plutôt exceptionnel. Mais je suis persuadé que si l'on réussissait à améliorer la situation du bœuf d'élevage, eh bien, par le fait même, on améliorerait la situation de l'autre. Cela ne nous empêche pas de tenter d'y trouver des solutions. Mais, une partie du travail qui reste à faire concerne les producteurs qui sont complètement dépendants de cette production-là, tandis que l'autre, on la néglige peut-être un peu, parce que ce n'est pas son premier ou principal revenu, comme ça peut être la situation du producteur de bœuf, uniquement de bœuf.

Le président suppléant: Merci.

Senator Thompson: In the operation of a mixed farm, such as dairy and beef, does the operation pay for itself or does it lose money? How many cattle do you need for an economic family unit? I am trying to learn as much as I can, so I ask you in mixed farming whether the beef operation pays for itself?

M. Proulx: D'ailleurs, cela c'est bien relatif. Je pense que je l'ai expliqué tout à l'heure. Je vais prendre mon propre exemple, si vous le voulez. Je suis un producteur laitier. Si je produis un peu de bœuf, c'est probablement moins rentable, mais c'est probablement moins pire pour moi parce que c'est un complément à ma production principale. Mais, ce n'est pas plus payant que pour celui qui fait uniquement cela. Cependant, je suis probablement moins perdant, si vous le voulez. Bien, écoutez, quand une chose est vendue en bas du coût de production, que ce soit un à côté, que ce soit le principal, tu perds de l'argent. Mais, tu es dans une moins mauvaise position personnelle, parce que tu as un autre revenu qui compte. C'est ça que je veux dire.

Senator Thompson: How many head of cattle do you think would make an economically viable family unit?

M. Tremblay: Ce sont des bonnes questions que vous posez là. La seule réponse que je peux donner, là, c'est bien sûr qu'avec chaque producteur, sa quantité de vaches peut varier. Mais pour les coûts de production, avec l'assurance stabilisa-

[Traduction]

Mr. Proulx: Mr. Senator, if we succeed in raising your awareness as you are raising ours, we will be doing very well!

We are not, of course, telling anything new to anyone when we state that a high percentage of the meat consumed in Quebec comes from cull cattle. Our province is a major dairy producer, which is why we have cull cattle.

Our brief today dealt with beef as a meat product and not with cull cattle. We are not saying that the latter does not give quality meat, but it does constitute a different market. It is not subject to the same standards, etc. At the present time, no stabilization payments cover strictly cull cattle. But we feel the consequences when the price of real breeding beef is low since the price is even lower for cull cattle and so on. Still, some strange things do occur and the opposite can be true, though very rarely. However, I am convinced that if we were able to improve the situation of breeding beef, the situation of cull cattle would also be better. This does not prevent us from trying to find solutions. However, part of the work that needs to be done concerns the beef producers who are completely dependant on that production; we may have ignored cull cattle producers somewhat since their production does not constitute their principal or primary income unlike beef producers who market beef exclusively.

The Acting Chairman: Thank you.

Le sénateur Thompson: Lorsque l'on gère une exploitation agricole combinée produisant du lait et du bœuf, est-ce pareille exploitation apporte suffisamment pour subsister ou est-ce qu'elle perd de l'argent? Combien faut-il de têtes de bétail pour une unité économique familiale? J'essaye d'en savoir le plus possible et c'est pourquoi je vous demande si dans une exploitation combinée, le bœuf rapporte?

Mr. Proulx: It all depends. That is what I was trying to explain earlier. I will use myself as an example. I am a dairy producer. The little beef I produce probably gives me a lower return, but this is probably less serious for me since it complements my main production. It is not more profitable than for those who produce beef exclusively. However, my losses are probably less, if you wish. Still, you lose money when something is sold below the cost of production, whether the production in question is primary or secondary. However, my own personal situation would not be as serious because there is another source of income. That is the point I want to make.

Le sénateur Thompson: Combien de têtes de bétail faudrait-il pour rendre une exploitation familiale viable?

Mr. Tremblay: Those are good questions. The only answer I can provide is that the number of cattle varies, of course, with each producer. But I will discuss one model based on the current cost of production and stabilization payments. This

[Text]

tion que nous avons actuellement, nous allons nous arrêter sur un modèle. Ceci est un modèle pour un producteur qui fait du veau d'embouche, un producteur qui a 100 vaches. Alors, l'on peut penser qu'avec 100 vaches, quoi que les producteurs n'ont pas accepté ce nombre, qu'ils trouvent trop haut, mais quand même, c'est juste pour vous dire comment c'est basé et que c'est d'une façon approximative. Cela peut être 75 vaches, cela peut être 100 vaches. Mais, on ne parle pas d'actuellement, parce que, actuellement, il n'y a personne qui fait de l'argent, il n'y a personne qui peut vivre avec le bœuf, surtout pour le producteur de veau d'embouche. S'il n'y avait pas d'assurance stabilisation pour venir aider aux producteurs, personne pourrait vivre actuellement, même s'il avait 100 ou même 200 vaches.

Mais l'on vous dit quand même que pour un prix respectable, nous utilisons un modèle de 100 vaches pour un producteur. Je ne sais pas si cela répond à votre question.

Senator Thompson: What is the average herd number on farms in this area? Is it 100 head, 26 head, or what?

M. Tremblay: La moyenne de vaches par troupeau, au Québec, est un petit peu plus faible que les provinces de l'Ouest. C'est environ 25 ou 27 vaches par producteur moyen. C'est sensiblement la même chose, en tous les cas, peut-être un petit peu moins que les provinces de l'Ouest. Je parle d'un troupeau de vaches moyen.

Le président suppléant: Le tiers?

M. Tremblay: De vaches de boucherie.

Senator McGrand: Do you have an abattoir in Sherbrooke?

Le président suppléant: Est-ce que vous avez un abattoir à Sherbrooke?

M. Tremblay: M. Proulx pourrait répondre mieux que moi, peut-être.

M. Proulx: Il y a deux abattoirs dans la région. Il y en a un à Bromptonville et un à Sherbrooke.

The Acting Chairman: Is that all, Senator McGrand? Do you want more information?

It is not a packing house; it is a slaughter house.

M. Proulx: Si l'on parle d'abattoirs approuvés, là, il faut s'entendre. C'est bien certain, qu'il y en a plus que ça; il y a quelques abattoirs qui vont abattre pour le producteur agricole. Je parle d'un abattoir «approuvé Canada» ou «approuvé Québec». Il y a deux abattoirs, à ma connaissance.

Le président suppléant: Merci, quant à moi. Sénateur Molgat, vous avez quelques questions?

Le sénateur Molgat: Eh bien, monsieur le président, oui, si je n'empêche personne d'autre dans la salle qui voudrait nous parler. Je pense que tout ce qui a été dit est très utile et nous sommes venus pour écouter.

Le président suppléant: Bien; je vais donner ensuite à M. Laberge l'adresse exacte de notre comité où il pourra nous

[Traduction]

model would be a feeder calf producer with 100 cows. Producers have not really accepted this number, which they consider too high, but it is an approximate number on which we can base ourselves. It may be 75 or 100 head of cattle. At any rate, nobody is making money at this time, nobody can survive with beef, especially feeder calf producers. Without the assistance of stabilization payments, no producers could presently survive whether they had 100 or 200 cows.

But to obtain a reasonable price, producers would need to have 100 head of cattle. I don't know whether that answers your question.

Le sénateur Thompson: Quelle est la taille moyenne de troupeaux dans cette région? Est-ce 100 ou 26 têtes de bétail? Quelle est-elle au juste?

Mr. Tremblay: The average herd number in Quebec is a little bit lower than in the Western provinces. It is approximately 25 or 27 head of cattle per average producer. At any rate, it is about the same and possibly a little less than in the Western provinces. That would be the average herd number.

The Acting Chairman: One-third?

Mr. Tremblay: Beef cows.

Le sénateur McGrand: Avez-vous un abattoir à Sherbrooke?

The Acting Chairman: Do you have a slaughterhouse in Sherbrooke?

Mr. Tremblay: Mr. Proulx can possibly answer that better.

Mr. Proulx: There are two slaughterhouses in the region, one in Bromptonville and the other in Sherbrooke.

Le président suppléant: C'est tout, sénateur McGrand?

Il ne s'agit pas d'une conserverie, mais d'un abattoir.

Mr. Proulx: We have to agree on what we mean by slaughterhouses. There are more, of course, than the two I mentioned; there are some that slaughter for agricultural producers. I am speaking of "Canada approved" or "Quebec approved" slaughterhouses, and to my knowledge there are two.

The Acting Chairman: Thank you, that is all I have. Senator Molgat, you have a few questions?

Senator Molgat: Yes, Mr. Chairman, as long as no one else in the hall wishes to speak at this time. I think everything that has been said is very useful, and we have come to listen.

The Acting Chairman: Fine, I will give Mr. Laberge and Mr. Fauteux the exact address of our Committee so they can send their written comments, if they wish.

[Text]

faire parvenir ses commentaires ainsi qu'à M. Fauteux, s'il le désire.

Le sénateur Molgat: Alors s'il n'y a personne d'autre qui désire parler à ce moment-ci, j'aurais certaines questions soit pour M. Tremblay ou M. Lemay.

Le président suppléant: Très bien.

Le sénateur Molgat: Je veux revenir aux programmes de stabilisation. Est-ce que j'ai bien compris que vous dites qu'il y a trois différents programmes. Est-ce que ce sont des programmes volontaires?

M. Tremblay: Oui.

Le sénateur Molgat: Est-ce que l'agriculteur doit faire une demande, ou est-ce que cela couvre tout le monde?

M. Tremblay: Ce sont des programmes volontaires. Il faut que le producteur en fasse la demande et qu'il paie sa prime. Il y a une prime annuelle à payer, qui varie selon les compensations, si l'ont veut, selon le prix du bœuf. Mais il faut que le producteur demande de s'inscrire, tout d'abord. S'il ne le demande pas, il n'est pas inscrit sur la liste. Il y a donc une prime à payer chaque année.

Le sénateur Molgat: A ce moment-ci, pouvez-vous me dire à peu près combien cela représente comme dépense, de la part du gouvernement. Combien le gouvernement doit-il mettre dans le programme chaque année? Cela peut varier, mais disons l'an dernier, ou l'année précédente.

M. Tremblay: Je ne peux pas malheureusement, vous donner la réponse à brûle-pourpoint. Je regrette, mais ne suis pas en mesure de vous donner une réponse, actuellement.

Le sénateur Molgat: Je voudrais demander une dernière question; c'est une question très hypothétique, disons. Si vous aviez le choix pour un programme de gestion du marché, est-ce que le programme, par exemple pour les produits laitiers, vous satisfait? Est-ce que vous voyez dans le programme des œufs, un modèle dont on pourrait se servir pour le bœuf? Laissons de côté les problèmes de coûts de production régionaux, et ces choses là. Simplement en regardant les programmes dont vous êtes au courant et auxquels vous avez déjà participé, est-ce qu'il y a là un modèle quelconque?

M. Proulx: Bien, je peux donner ma part de la réponse. Au nom de l'organisme que je représente et des producteurs qui viennent donner tout de même leur opinion à l'intérieur de ça, je pense que les deux exemples que vous venez de soulever, même avec les lacunes que l'on peut y trouver parfois, ont prouvé jusqu'à aujourd'hui que les producteurs qui avaient continué dans ces productions, en vivent. Alors je pense qu'ils seraient des modèles à adapter à la production dont on parle aujourd'hui.

Je pense que l'on doit regarder le fonctionnement de ces offices-là, de ces organismes-là, parce qu'ils ont fait leurs preuves. A partir de ces modèles-là, qu'on adapte à la production parce que l'on parle de production bovine aujourd'hui, et qu'il y a là des particularités à tenir compte, parce qu'elle a sa façon de commercialisation etc., eh bien, je pense que l'on peut réussir à stabiliser cela un peu et à procurer un revenu équitable aux producteurs.

[Traduction]

Senator Molgat: If nobody else wishes to speak at this time, I would have a few questions for Mr. Tremblay or Mr. Lemay.

The Acting Chairman: Very well.

Senator Molgat: I want to come back to the stabilisation programs. Do I understand that you said there are three different programs? Are these voluntary programs?

Mr. Tremblay: Yes.

Senator Molgat: Must farmers apply for coverage or are they all covered automatically?

Mr. Tremblay: The programs are voluntary. Producers must apply and they must pay the annual premium, which varies according to the compensation, or if you wish the price of beef. But producers must first apply. Otherwise they are ineligible and they must pay a premium each year.

Senator Molgat: Can you tell me how much this costs the government at the present time? How much must the government spend on the program each year? This can vary, but say last year or the previous year.

Mr. Tremblay: Unfortunately, I do not have that information at the top of my head. I am sorry but I cannot give you an answer at this time.

Senator Molgat: I would like to ask one last question, which is quite hypothetical. If you could choose the market management program, would you favour the dairy products program? Or do you think the egg marketing model could apply to beef production? Let's not consider the problems of the regional cost of production and other problems. Let's just consider the programs of which you are aware and in which you have been involved: are there any that can serve as a model?

Mr. Proulx: I can give my views on that. On behalf of the organization I represent and the producers who are members, I think the examples you have given, even with their occasional shortcomings, have proven to date that producers have been able to make a living from their productions. Therefore, I think they could be used as models and adapted to beef production.

I believe we should examine the operation of those agencies of those organizations, since they have been quite successful. They could be adapted to beef production, which we are discussing and which has its particular characteristics and marketing requirements, etc. This could lead to some stabilization and a fair return for producers.

[Text]

M. Laberge va nous dire tout à l'heure là, que parler de contingentements était impensable. Mais, aujourd'hui, on est obligé d'y penser. Ce sont des idées qui font graduellement leur chemin. Les gens se rendent compte qu'il y a des choses, là, qu'il va falloir accepter pour pouvoir établir un marché—et je le répète encore une fois—mais qui va permettre aux producteurs qui ont décidé de produire, d'en vivre. D'abord, cela va certainement amener un changement de mentalité, parce que, cela va également amener des producteurs, au niveau personnel, à faire des choses, ou laisser aller certaines choses qu'on fait peut-être depuis des années. Qu'est-ce que l'on veut? Quand on établit des règles, elles ne font peut-être pas toujours toutes son affaire. Mais, si tu veux en tirer la meilleure partie possible, il faut que tu apprennes à les respecter.

Je pense que les producteurs canadiens—en tous les cas, les producteurs laitiers et les producteurs de volaille qui est rendue un peu moins loin, si vous voulez—ont appris à vivre avec cela et s'en trouvent mieux.

Je ne vois pas pourquoi cela ne fonctionnerait pas dans d'autres productions. J'en suis persuadé. Mais, encore une fois, cela fait son chemin. Il va peut-être falloir accélérer des choses, par exemple, si l'on ne veut pas se retrouver, le jour où l'on sera prêt à le mettre en place, qu'il n'y ait plus de producteurs.

Le sénateur Molgat: Merci bien, monsieur Proulx. Je peux vous dire que, dans ma propre province, nous avons eu cette dispute constante. En général, les producteurs de bœuf étaient opposés aux contingentements. Mais, comme disait M. Laberge et comme je viens de le dire, ils se demandent maintenant si l'on peut continuer comme présentement. Croyez-vous que les producteurs de bovin du Québec, en général, considéreraient maintenant le contingentement? Est-ce qu'il y a un consensus là-dessus, où est-ce encore au point de dispute?

M. Tremblay: Je répondrais, un peu comme M. Proulx vous l'a dit, que l'idée fait son chemin et que nous sommes convaincus qu'un jour ou l'autre, il faudra que cela fasse partie du contexte de la production. Mais, pour le moment, les producteurs ne sont pas prêts. On l'a mentionné, ils ne sont pas prêts et je crois qu'il n'est pas question pour l'immédiat, de penser à un contingentement, quoi que c'est une idée qui revient souvent. Mais, cela va faire son chemin et je suis bien sûr—je ne sais pas quand au juste—que plus tard, il faudra s'y soumettre. Mais, pour le moment, je crois que les producteurs ne sont pas prêts et qu'ils ne seraient sûrement pas en majorité, en faveur d'un contingentement.

M. Proulx: Je voudrais juste ajouter à ça, pour rassurer le sénateur Molgat, car cela peut paraître un peu drôle de dire que l'on n'était pas prêts pour le contingentement. On dit que l'on est pour le contingentement. Je pense que je peux vous dire une chose aujourd'hui: Le matin que l'on sera prêt, à la grandeur du pays, à se continger, les producteurs du Québec aussi le seront.

Senator Thompson: Can I just clarify that. The reason you are not ready is that you want to have the ability to increase your herds and this really is a problem for the farmers in

[Traduction]

Mr. Laberge will tell you a little later that quotas are unthinkable. But nowadays we have to consider them. These are ideas that are gradually being accepted. People realize that certain things will have to be accepted in order to establish a market and allow producers to make a living from their production. This will certainly result in a change of attitude, and producers will also have to do and cease to do certain things they have been doing individually for many years. That is how it goes. Rules set up for everybody may not always be satisfactory to everyone. But they have to be followed if they are to be of any value.

I think Canadian producers, at least dairy producers and poultry producers, even though the latter are not as advanced, have learned to live for the better with these programs.

I cannot see why the same would not function with other productions. In fact, I am convinced. But things are moving gradually. It may be necessary, for example, to speed up the process since we might find ourselves ready to set up the program some day but without any producers.

Senator Molgat: Thank you, Mr. Proulx. I can tell you that, in my own province, we have had that ongoing dispute. Beef producers in general were opposed to a quota system. But as mentioned by Mr. Laberge and myself, they now wonder whether we can continue with the status quo. Do you think Quebec beef producers in general would now consider quotas? Is there agreement on that point or is it still being debated?

Mr. Tremblay: My answer is somewhat similar to Mr. Proulx in that the idea is gaining ground, and we are convinced that one of these days it will have to become part of the production context. For the time being, however, producers are not ready. We have stated before that they are not ready and I believe we should not consider quotas at this time. However, the idea keeps coming back and it will continue to progress; I am certain that at some point, though I am not sure when, we will have to accept a quota system. For the time being, however, I think producers are not ready and most of them would certainly not support quotas.

Mr. Proulx: I would like to add something in order to reassure Senator Molgat since it might appear strange to state that we are not ready for quotas when we indicated earlier that we are in favour of them. I think I can say one thing today: when the rest of the country is ready to accept quotas, so will Quebec producers.

Le sénateur Thompson: Puis-je reprendre la réponse plus en détails. Si je comprends bien, vous n'êtes pas prêts à accepter ces quotas parce que vous voulez pouvoir accroître l'impor-

[Text]

Quebec. If the quota system recognized the freedom to enable you to expand—in other words, a high quota for these prices—would you then be in agreement with the quota system?

M. Tremblay: Dans l'hypothèse que vous mentionnez, cela aiderait beaucoup à faire évoluer les idées.

Senator Thompson: It is not that significant a question. I am really trying to qualify for my own mind your concern about the quota. Is it that the beef industry is expanding in Quebec and you do not want to allow it to curb the ability to increase your herds? If you are considering a quota system on the basis of marketing either through the Canadian Dairy Commission or through the Canadian Egg Marketing Agency model, and your government recognized your wishes to expand by setting high quota for you which could be reached in a number of years, would you be in agreement with this quota system?

M. Tremblay: Ma seule réponse est que cela serait sûrement à cette seule condition, dans l'hypothèse que vous mentionnez, que les producteurs seraient prêts à en discuter. Parce que, à venir jusqu'à maintenant les producteurs ne sont pas prêts. Mais dans l'hypothèse que vous mentionnez, eh bien, ce serait probablement une condition où les producteurs pour le moins, seraient prêts à l'étudier et à en discuter.

Mais, je ne peux pas donner d'autre réponse parce que, à ce moment là, dans notre esprit à la fédération, c'est que les producteurs n'étaient pas prêts. Parce que notre souci était que chaque province, à partir d'un contingentement national, pouvait être arrêtée d'augmenter sa production. Mais, dans l'hypothèse contraire, bien sûr que les producteurs pourraient au moins en discuter. C'est la seule chose que je peux dire.

Le président suppléant: En somme, la porte ne serait pas fermée.

Le sénateur Molgat: Est-ce que je peux poursuivre cette question un peu, monsieur Tremblay? Ce n'est pas pour vous transquestionner, mais pour essayer de clarifier certains points.

Dans ma province, le problème n'est pas le contingentement provincial. Pour les producteurs, chez moi, la dispute est une question philosophique. C'est que les producteurs de bœuf n'aiment pas le contingentement.

Alors, ce n'est pas une question de ce qu'ils s'inquiètent de ce que la province du Manitoba en aura suffisamment ou pas suffisamment. C'est tout simplement qu'ils n'aiment pas ça. Alors, ici, au Québec, le producteur individuel, selon M. Laberge qui vient de nous parler, est-ce que c'est une question du contingentement pour la province du Québec? Il me semble que chaque producteur fait sa décision sur son idée à lui, à savoir comment il veut mener son entreprise, mais, que ce n'est pas tellement sur les contingentements provinciaux?

Pour vous, c'est une autre question, je l'admets. Là, vous représentez toute l'agriculture du Québec. Alors, vous devez vous inquiéter du contingentement provincial. Mais, pour le producteur individuel, est-ce que c'est sa question ou est-ce que c'est la question que «je ne veux pas que le gouvernement se mêle de mes affaires»?

[Traduction]

tance de vos troupeaux, ce qui constitue un problème pour les exploitants agricoles du Québec. Si le système de quotas vous permettait d'étendre vos activités, c'est-à-dire, des quotas élevés aux prix mentionnés, seriez-vous prêt à l'accepter?

Mr. Tremblay: The assumption you raise would help a great deal to modify our thinking.

Le sénateur Thompson: Ce n'est pas que la question soit importante en soi. J'essaie seulement de savoir ce qui vous inquiète au juste au sujet des quotas. Est-ce parce que l'industrie du bœuf au Québec est en pleine expansion et que vous craignez qu'on vous empêche d'accroître vos troupeaux? Si vous envisagez un système de quotas s'inspirant de la Commission canadienne du blé ou de l'Office canadien de commercialisation des œufs et que votre gouvernement a reconnu que vous vouliez étendre vos activités en établissant des quotas élevés que vous pourriez atteindre sur un certain nombre d'années, seriez-vous alors en faveur d'un tel système?

Mr. Tremblay: Given that assumption, I can only answer that producers would certainly be willing to discuss the quota system. But until now, they have not been. Your assumption would probably be one of the conditions for producers to agree to a discussion and analysis of the quota system.

I cannot provide another answer since, as far as the FPBQ is concerned, the producers were not ready for this. Our concern was that any province governed by national quotas could find its production restricted. But if this is not the case, then the producers are willing, of course, to discuss the quota system. That is all I can say.

The Acting Chairman: Therefore, the door is not closed.

Senator Molgat: May I continue this question a bit, Mr. Tremblay? It is not to cross-examine you but to try and clarify certain points.

In my province, the problem is not the setting of provincial quotas. It is more of a philosophical question. The fact is that beef producers do not like the quota system.

It is not that they worry whether the province of Manitoba will or will not have enough beef. They just do not like the idea. Did Mr. Laberge indicate when he spoke that producers are against quotas for the province of Quebec? It seems to me that each producer decides for himself how he operates his farms but may not be against provincial quotas per se.

I admit it is another matter in your case since you represent all of Quebec's agriculture. Thus, you have to be concerned about provincial quotas. However, is the individual producer interested in this matter or is he not merely concerned with the question of "not wanting government to interfere with his business"?

[Text]

Le président suppléant: La question est dirigée à M. Tremblay ou à M. Laberge?

Le sénateur Molgat: Bien, peut-être qu'elle est théorique, à ce moment-ci. C'est une partie de cette discussion que je pense que nous avons à voir.

Le président suppléant: Si elle est théorique, peut-être que je puis y répondre. Je dirais que c'est les deux. Les gens qui produisent ne veulent pas non plus que le gouvernement se mêle trop de leurs affaires. Mais, ils veulent aussi avoir une certaine protection. Quand les circonstances deviennent sérieuses comme elles le sont présentement, là, une petite protection ne nuit pas. C'est l'histoire du commerce à travers les siècles. Mais, ce n'est pas à moi de répondre. Je pense bien que M. Tremblay ou M. Laberge peuvent y répondre.

M. Lemay: Je peux peut-être ajouter quelques éléments de réflexion, là-dessus. Dans le cas du bœuf, à ce que l'on sache, c'est que sur le plan national, il n'y a pas surproduction.

Il y a beaucoup d'importation qui se fait. Maintenant, sur le plan national, il y a également l'exportation. Alors, cela s'équilibre, à peu près. C'est un problème assez différent, mettons, de celui du lait qui a déjà été vécu dans cette production; c'est que, sur le plan national il y avait réellement surproduction sur le marché de consommation nationale. Alors, le contingentement dans le bovin, s'il en fallait sur le plan national—je pense que l'on parle à 100 p. 100 des besoins—à ce moment là, c'est au niveau de l'ajustement interprovincial. C'est de là que provient la discussion. Je crois que ce qui a été donné tout à l'heure comme élément de réponse, on ne peut pratiquement pas aller plus loin que ça.

Le principe du contingentement, je pense que les producteurs agricoles du Québec le connaissent parce que la grande majorité le vive dans d'autres productions. Ainsi, ils sont en faveur, en réalité. Disons que les agriculteurs sont majoritairement pour ce principe d'autodiscipline, dans leur production.

Ils sont certainement favorables à produire un volume raisonnable, à condition d'en vivre. Ça ne donne rien de produire dix fois ce dont tu as besoin et d'essayer d'en survivre à travers ça.

Senator Thompson: Mr. Themblay, when you made your initial presentation, as I understood it, you came down with the alternatives we made with respect to marketing. You said that if you wanted any, you would want an income stability program and not a marketing board. You favour the Wheat Board approach of central marketing. I thought your reasoning was that you did not want quotas such as the Canadian Dairy Commission and the Canadian Egg Marketing Agency have.

We have to go back to discuss the approach of marketing boards. Which would you advise us to look at more strongly, the Wheat Board approach or the quota system, such as is found on dairy products and eggs, or what?

M. Tremblay: Dans une formule de contingentement, on vous a mentionné, dans le mémoire, que les producteurs de

[Traduction]

The Acting Chairman: Is the question intended for Mr. Tremblay or Mr. Laberge?

Senator Molgat: I think it is theoretical at this time but important for our discussion.

The Acting Chairman: Since it is theoretical, perhaps I should answer. I would say the answer is both. Producers do not want government to meddle too much with their business. But they also want some protection when circumstances become difficult as they are now—a little protection is not harmful. That is what has occurred over the centuries in business and trade. However, I shouldn't be answering the question, which is really intended for Mr. Tremblay or Mr. Laberge.

Mr. Lemay: I may perhaps add a few thoughts. As far as we know, there is no surplus production of beef at the national level.

Imports are fairly high and there are also exports at the national level. So, things even out more or less. The problem is rather different from dairy production where there was surplus production for the national market. If there were quotas for beef production at the national level, to meet 100 per cent of requirements, adjustments would be mainly at the interprovincial level. That is what the discussion is about. The answer we gave earlier is probably as far as we can go.

I believe that Quebec producers are familiar with the quota system since most of them deal with it in other productions. In actual fact, they are in favour of such a system. We can say that most farmers support this principle of self-discipline in their production.

There is no point in producing ten times what you need to make a living.

Le sénateur Thompson: M. Tremblay, si je ne m'abuse, lors de votre premier exposé, vous avez parlé de solutions de rechange que nous avions proposées en ce qui concerne la commercialisation. Vous avez dit que si vous aviez le choix, vous opteriez pour un programme de stabilisation du revenu et non pas pour un office de commercialisation. Vous penchez pour un système central de commercialisation du type de la Commission canadienne du blé. J'ai cru comprendre que vous ne vouliez pas de quotas comme ceux que pratiquent la Commission canadienne du lait et l'Office canadien de commercialisation des œufs.

Il nous faut donc revenir à la question des offices de commercialisation. Quel modèle nous conseillez-vous de retenir, celui de la Commission canadienne du blé ou celui comportant un système de quotas comme dans le cas du lait et des œufs?

Mr. Tremblay: As mentioned in our brief, Quebec beef producers think we should strive for stabilization payments

[Text]

bœuf du Québec ne pensent pas que, pour le moment, l'on doive travailler sur un contingentement, mais plutôt sur une assurance stabilisation. L'on vous a dit, aussi et là on a élaboré passablement là-dessus, et je n'ai pas d'autre réponse que de répéter que pour le moment, nous n'avons quand même pas regardé de bien près quelle formule pourrait être utilisée dans un contingentement futur. Ca, c'est dit sincèrement.

Alors, je ne puis pas tellement élaborer sur quelle formule l'on pourrait choisir, puisque ça n'a pas été approfondi au niveau de la Fédération, au niveau des producteurs de bœuf du Québec. Alors, c'est à peu près la seule réponse que nous avons à donner là-dessus, en tant que Fédération.

Maintenant, au niveau formule de contingentement, l'UPA, bien sûr, est beaucoup plus intéressée, parce qu'ils ont d'autres productions que nous autres. Nous sommes quand même pas inclus là, nous n'y avons pas travaillé à l'intérieur. Alors, c'est à peu près la seule réponse. C'est que nous n'avons pas travaillé, actuellement, pour essayer de trouver la formule de contingentement qui serait la meilleure. Mais, c'est une chose qui peut être étudiée aussi par les producteurs.

Ce que l'on mentionne aussi, dans notre mémoire, c'est que les provinces, avant de passer à un contingentement, doivent mieux s'organiser. Alors, c'est dans cet esprit que nous avons travaillé jusqu'à aujourd'hui. Alors, quand même on essaierait de vous répondre autre chose, quant à moi, je ne suis pas capable. Je pense que la réponse, on vous la donne dans le mémoire; je la maintiens et je ne peux pas dire autre chose. Qu'est-ce que vous voulez, c'est une chose que nous n'avons pas étudiée, que nous n'avons pas approfondie.

Senator Thompson: Mr. Chairman, just having arrived, I would like to get a feeling from the men and women here as to what they think the problem is. I would like to get a reaction from them. One of the witnesses said that he was looking at quotas. Are there others that have apprehensions about this? Could you give us some direction?

Le président suppléant: Est-ce que vous avez quelque chose à ajouter? Est-ce qu'il y a quelqu'un autre, que M. Fauteux et M. Laberge, qui veut nous faire une suggestion supplémentaire au sujet de ce qui a été discuté ici cet après-midi? Est-ce qu'il y a quelqu'un qui a quelque chose de plus à dire? Vous avez, monsieur Laberge, quelque chose à ajouter?

M. Laberge: Monsieur le président, il y aurait peut-être une petite mise au point à la suite des questions qu'on a demandées tout à l'heure. Traditionnellement, le producteur de vache-veau, comme disait M. Tremblay, c'est un petit producteur. Que ce soit au Canada, que ce soit aux États-Unis, il a un petit troupeau de vaches à boucherie qui utilise généralement des sous-produits de sa ferme, que ce soit des tiges de maïs, de la paille, etc., les profits n'ont vraiment pas été tellement importants, à cette date, pour ce producteur, parce qu'il n'en vivait pas. Alors, celui qui a été le parent pauvre de la production du bœuf sur toute sa ligne, c'est le producteur vache-veau.

Maintenant, l'on voit de plus en plus des producteurs, surtout dans l'est du pays, qui cherchent à faire leur vie essentiellement avec ça. Évidemment, ils se buttent contre la tradition qui veut que le veau se vende assez bon marché. C'est

[Traduction]

rather than quotas. We also mentioned and explained at some length, and I can only repeat this, that at this time we have not closely examined which approach would be better in any potential quota system. And I say that sincerely.

I cannot really discuss what approach we would favour since this was not examined in detail by the FPBQ and Quebec beef producers. That is about the only answer our association can give.

The UPA is, of course, much more interested in the quota system because they have other productions. We are not included there and have not worked inside their association. That is about our only answer. We actually have not worked on trying to find the best quota system. But it is something that could be studied by producers.

We also stated in our brief that the provinces must be better organized before adopting a quota system. That is the essential point on which we have focussed to date. Even if I tried to give another answer, I would be unable. The answer is in our brief; it remains our position and there is nothing I can add. What can I say, it is not something we have examined and reviewed in detail.

Le sénateur Thompson: Comme je viens d'arriver, j'aimerais savoir ce que les hommes et les femmes ici présents pensent du problème. J'aimerais connaître leurs réactions. L'un des témoins a déclaré qu'il est intéressé par la question des quotas. Y en a-t-il d'autres qui ont des appréhensions à ce sujet? Pourriez-vous nous renseigner?

The Acting Chairman: Do you have something to add? Is there anyone besides Mr. Fauteux and Mr. Laberge who wishes to make an additional suggestion concerning the subject we have discussed this afternoon? Does anyone have anything else to say? You have something to add, Mr. Laberge?

Mr. Laberge: Mr. Chairman, I would like to make a small clarification related to the questions raised earlier. As mentioned by Mr. Tremblay, cow-calf producers are traditionally small producers. Whether in Canada or the United States, they have a small herd of beef cows that generally feed on their farm's by-products, namely corn stalks, straw, etc. Their profits to date have not been very significant since they do not depend on them for their livelihood. Therefore, cow-calf producers have been the poor relation among beef producers.

Nowadays, however, there are more and more producers, especially in Eastern Canada, who are attempting to make a livelihood from cow-calf production. They run up, of course, against the traditional view that calves should be sold at a

[Text]

là qu'il y a un problème et c'est pour cela, en fait, que les producteurs considèrent maintenant toutes les possibilités de mise en marché, pour sauver leur peau.

Le président suppléant: Senator Thompson did you hear?

Le sénateur Thompson: Oui, merci beaucoup.

Le président suppléant: Monsieur Lemay me dit qu'il voudrait ajouter quelque chose, en réponse au sénateur Thompson.

M. Lemay: C'est ça, oui.

Le président suppléant: Très bien, allez-y.

M. Lemay: C'est que, dans les conclusions de notre mémoire, on indique que la phase du contingentement, devrait venir quand chaque province aurait mis en place son propre organisme de gestion de l'offre, ou, en fait, un plan conjoint. Parce que, une fois qu'un contingentement est accordé à une province, il faut quand même qu'il y ait une organisation. En fait, nous autres, ici au Québec, c'est un organisme des producteurs qui fait, par une méthode qui a été convenue par les producteurs eux mêmes, qui fait la répartition de ces volumes-là.

Chez le producteur lui-même, à partir du moment où on lui attribue un volume de production pour une année, il y a quand même des critères qui, avec les années, peuvent changer.

Alors, toutes ces règles du jeu, ce sont les producteurs eux-mêmes qui les établissent entre eux, et ceci à l'intérieur de l'organisme qui administre leur plan conjoint. C'est ce que l'on dit dans le mémoire, qu'il faudrait que chacune des provinces, au préalable, ait son propre plan conjoint. A ce moment-là, quand il y aurait contingentement national, cela pourrait être possible. Nous aurions ainsi une meilleure assurance que tout ce travail sur le plan national pourrait se réaliser. Mais, comme on indique également c'est une solution à moyen et long termes. A court terme, il y a une crise économique dans la production bovine. Je pense que quand vous allez finir vos visites des autres provinces, et d'ailleurs, je pense qu'entre vous autres, vous êtes conscients de ce qui se passe dans chacune de vos provinces et qu'il faut des correctifs immédiats.

Ce que l'on veut, ici, au Québec en tous les cas, c'est d'avoir une stabilisation de revenu, et non pas ce à quoi on est habitué, une stabilisation de prix, parce que, une stabilisation de prix, certaines années, ça peut être sur le bord d'être bon. Mais, cela ne couvre jamais tout. Ce n'est pas une police d'assurance pour le développement de la ferme du producteur. C'est simplement une compensation, une espèce de subside qui arrive annuellement mais ce n'est pas ce que nos producteurs recherchent.

Le mandat que l'on a, c'est de vous dire que dans l'implantation d'un régime de stabilisation du revenu, les producteurs veulent avoir le privilège ou le droit de négocier leur coût de production.

Le sénateur Thompson: Merci.

Le président suppléant: C'est bien, alors. Le comité est très heureux d'être venu à Lennoxville cet après-midi et d'avoir eu une communication avec, non seulement les représentants de la Fédération des producteurs de bovin du Québec et des représentants de l'UPA mais aussi avec des producteurs particuliers qui nous ont adressé la parole. Également, je suis heureux de

[Traduction]

fairly low price. Therein lies the problem and that is why, in fact, these producers are now considering every marketing opportunity to save their skin.

The Acting Chairman: Senator Thompson, did you hear?

Senator Thompson: Yes, thank you.

The Acting Chairman: Mr. Lemay tells me he would like to add something in answer to Senator Thompson.

Mr. Lemay: Yes, I would.

The Acting Chairman: Fine, go ahead.

Mr. Lemay: In the conclusions outlined in our brief, we indicate that the quota system should be developed only after each province has established its own supply management agency, in fact a joint program. The reason is that each province must have an organization to handle the quotas. Here in Quebec, an association of producers sets quotas according to an agreed formula.

Each producer is assigned a production output for the year, but the criteria may change over the years.

Therefore, the producers themselves set the rules among themselves and within the association that administers the joint program. That is what we refer to in our brief when we state that each province must first have its own joint program. A national quota system could then be developed. This would provide more assurance that a national system could be developed. As indicated, however, we consider this a medium and long-term solution. Over the short term, there is an economic crisis in beef production. I think that when you complete your visits to the other provinces, and in fact I think you are quite aware among yourselves of the situation in each of your provinces, you will realize that corrective action is urgently required.

At any rate, what we want here in Quebec is income stabilization, and not the usual price stabilization since the latter may only be useful certain years. But it never covers everything. It is not an insurance policy that protects the producer's farm. It is merely a form of annual compensation or subsidy, but it is not what our producers want.

Our mandate is to tell you that producers want the privilege or right to negotiate their cost of production in any income stabilization program.

Senator Thompson: Thank you.

The Acting Chairman: Very well then. The Committee is very pleased to have come to Lennoxville today and to have communicated with, not only the representatives of the FPBQ and of the UPA, but also individual producers who gave their views. I also wish to thank everyone for attending and showing their interest in this very serious and important problem,

[Text]

remercié les gens qui sont venus manifester leur intérêt dans ce problème très grave, très important et dans lequel l'on ne peut pas travailler dans le vide. C'est pour cela que l'on est obligé d'avoir des renseignements de première main et c'est en venant rencontrer les gens comme vous, qu'on va obtenir ces renseignements.

Je remercie tous ceux qui sont venus. Je remercie M. Lemay, M. Proulx, M. Laberge, M. Fauteux ainsi que tous les gens qui sont venus. J'ai vu une dame ou deux et je vois qu'il y en a encore une dans la salle. Je vous remercie aussi. Cela ajoute toujours un peu quelque chose d'agréable à nos assemblées.

Je déclare l'assemblée levée. Je vous remercie.

La séance est levée.

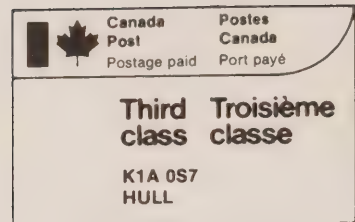
[Traduction]

which cannot be examined in a vacuum. That is why we need the kind of first-hand information we get by meeting people like you.

I thank everyone for coming. I thank the President of the FPBQ. I thank Mr. Lemay, Mr. Proulx, Mr. Laberge, Mr. Fauteux and all those who attended. I saw a lady or two and I see there is still one in the hall. I thank you also. It is always pleasant to have you at our meetings.

I declare the meeting closed. Thank you.

The session is adjourned.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien.
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Fédération des producteurs de bovins du Québec:

Mr. Jean-Marie Tremblay, President.

From the Union des producteurs agricoles:

Mr. Jacques Proulx.

From the Coopérative fédérée du Québec:

Mr. André Lemay.

De la Fédération des producteurs de bovins du Québec:

M. Jean-Marie Tremblay, président.

De l'Union des producteurs agricoles:

M. Jacques Proulx.

De la Coopérative fédérée du Québec:

M. André Lemay.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Monday, November 23, 1981
Portage la Prairie, Manitoba

Issue No. 9

Eighth proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le lundi 23 novembre 1981
Portage la Prairie (Manitoba)

Fascicule n° 9

Huitième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*

The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.

Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai
1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déférés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, NOVEMBER 23, 1981
(19)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at the Army, Navy and Air Force Hall, Portage la Prairie, Manitoba, at 2:05 p.m., the Acting Chairman, the Honourable Senator Molgat, presiding.

Present: The Honourable Senators Molgat, Adams, Bielish, Hays and Nurgitz. (5)

In attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

*Witnesses:**From the Manitoba Cattle Producers Association:*

Mr. Don Van Heyst;

From the Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch:

Wendy Barker, President, and Joan Friesen;

Mr. Russell Cabak and Mr. Fred Edwards;

From the Canadian Independent Agriculture Producers:

Mr. Tony Riley;

Mr. John Whitaker;

Mr. Randy Proven;

Mr. Charles Mayer, M.P.;

From Parkdale Farms Ltd.:

Mr. Harvey Dann;

From the National Farmers Union, District 7:

Mr. Kenneth Sigurdson, Director;

Mr. Richard E. Chorney;

Mr. Henry Rempel.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Acting Chairman presented the members of the Committee and made an opening statement after which he introduced the first six witnesses in turn, each of whom presented a brief and answered questions put to them by the Committee.

Having sought and received permission from the Committee to allow a member of the House of Commons to make a statement, Senator Molgat introduced Mr. Charles Mayer, M.P.

A short recess was called.

Upon resumption of the proceedings, the Acting Chairman introduced the four remaining witnesses, each of whom presented their views in turn and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 23 NOVEMBRE 1981
(19)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui au Army, Navy and Air Force Hall, Portage la Prairie, Manitoba, à 14 h 05 sous la présidence de l'honorable sénateur Molgat (*président suppléant*).

Présents: Les honorables sénateurs Molgat, Adams, Bielish, Hays et Nurgitz. (5)

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

*Témoins:**De la Manitoba Cattle Producers Association:*

M. Don Van Heyst;

De l'Association des consommateurs du Canada, section Manitoba:

Wendy Barker, président et M^{me} Joan Friesen;

M. Russell Cabak et M. Fred Edwards;

De la Canadian Independent Agriculture Producers:

M. Tony Riley;

M. John Whitaker;

M. Randy Proven;

M. Charles Mayer, député;

De Parkdale Farms Ltd.:

M. Harvey Dann;

Du Syndicat national des cultivateurs, district 7:

M. Kenneth Sigurdson, directeur;

M. Richard E. Chorney;

M. Henry Rempel.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'élevage du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président suppléant présente les membres du Comité, fait une déclaration préliminaire puis présente à tour de rôle les six premiers témoins qui soumettent chacun un mémoire et répondent ensuite aux questions que leur posent les membres du Comité.

Après avoir demandé et obtenu l'autorisation des membres du Comité pour qu'un député de la Chambre des communes fasse une déclaration, le sénateur Molgat présente M. Charles Mayer, député.

Suit une courte pause.

Après la reprise des délibérations, le président suppléant présente les quatre autres témoins qui, à tour de rôle, font une déclaration et répondent aux questions.

At the invitation of the Acting Chairman the following spoke from the floor: Messrs. Ralph Gowan, Maurice Aime, Dale Smith, Art Rampton, Fred Tait and Richard Rattai.

At 5:40 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Sur l'invitation du président suppléant, les membres suivants de l'auditoire prennent la parole: MM. Ralph Gowan, Maurice Aime, Dale Smith, Art Rampton, Fred Tait et Richard Rattai.

A 17 h 40 le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Portage la Prairie, Monday, November 23, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2 p.m., to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Gildas Molgat (*Acting Chairman*) in the Chair.

The Acting Chairman: I welcome all of you to this important meeting for cattle producers, consumers and in fact for all Canadians.

I should like to introduce to you the senators who are present today. First of all, I will start with the Chairman of the Standing Senate Committee on Agriculture, Senator Harry Hays. My name is Gil Molgat. Senator Hays has asked me to chair today's meeting because I am from this province and have been a member of the committee for quite some time. Senator Hays is from Alberta. A number of you will recall that he was the federal Minister of Agriculture at one time.

Also from Alberta is Senator Bielish. Next to Senator Bielish is Senator Willie Adams from the Northwest Territories. Senator Adams is really a neighbour of ours because he comes from Rankin Inlet, just north of Manitoba.

Over on my extreme left, also from the province of Manitoba, is Senator Nurgitz.

This afternoon we are here to listen to your points of view. We want to know what you think of the proposals we put forward. As you know, the report prepared by Mr. Roytenberg is not a report of our committee, but was presented to the committee as representing a number of possible suggestions. We know that there are serious problems in the beef industry. We want to know the solutions you see to them, what you think we can do about them, and what the answers to these problems may be.

Pour ceux d'entre vous qui préfèrent l'usage de la langue française, nous avons ici le service d'interprétation simultanée. Donc, vous pouvez vous servir d'une langue ou l'autre, à votre goût.

For those of you who did not follow what I just said, I merely stated that the committee has facilities for interpretation in both the French and English language. Either language may be used.

Mais, c'est un service qui est à votre disposition et laissé à votre décision. The requests we have received to date, in so far as formal submissions are concerned, are, first, from the Manitoba Cattle Producers Association. I understand that that will be presented by Charlene Oswald, although there may be others. The second formal presentation will be from the Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch. That presentation will be presented by either Joan Friesen or Wendy Barker. We have also received a request from Mr. Russell Cabak and Mr. Fred Edwards. There is a further request from Mr. John Whitaker and a request from a Mr. Tony Riley from

TÉMOIGNAGES

Portage la Prairie, le lundi 23 novembre 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial de l'Agriculture se réunit en ce jour à 2 heures de l'après-midi, pour étudier certains aspects du secteur de l'élevage du bétail au Canada.

Le sénateur Gildas Molgat (*président suppléant*) prend place au fauteuil et ouvre la séance.

Le président suppléant: Soyez tous les bienvenus à cette séance importante pour les éleveurs de bestiaux, les consommateurs et, en fait, pour tous les Canadiens.

Je vais présenter les sénateurs présents ici aujourd'hui, à commencer par le président en titre du comité sénatorial permanent de l'Agriculture, le sénateur Harry Hays. Je m'appelle Gil Molgat. Le sénateur Hays m'a prié de remplir les fonctions de président, étant donné que je suis de cette province et que je fais partie de ce comité depuis bien longtemps. Le sénateur Hays, lui, vient de l'Alberta, et je vous rappelle qu'il a été ministre de l'Agriculture du gouvernement fédéral.

Le sénateur Bielish est de l'Alberta aussi, et à côté de lui se trouve le sénateur Willie Adams, des Territoires du Nord-Ouest. En réalité le sénateur Adams est en quelque sorte un voisin, puisqu'il vient de Rankin Inlet, un peu au nord du Manitoba.

Tout à fait à gauche, nous avons le sénateur Nurgitz, du Manitoba lui aussi.

Vous avez été convoqués ici aujourd'hui pour nous exposer votre point de vue, car nous voulons savoir ce que vous pensez des mesures que nous proposons. Chacun sait que le rapport présenté par M. Roytenberg n'est pas un rapport officiel du comité, mais plutôt un document comportant certaines propositions. Nous savons tous que le secteur du bétail de boucherie fait face à de graves problèmes. Aussi, nous voudrions savoir comment vous voudriez les résoudre, ce que vous pensez que nous devrions faire et quelles mesures vous jugeriez opportunes pour venir à bout de ces problèmes.

For those of you who would rather speak French, we have simultaneous translation facilities. So, you can use either one of the two official languages, as you wish.

Pour ceux qui n'auraient pas compris ce que je viens de dire, j'ai annoncé que nous avons ici le service d'interprétation simultanée, en anglais et en français. Vous pouvez donc vous servir d'une langue ou de l'autre, selon votre goût.

So this service is at your disposal and the choice is yours. La première demande de présentation officielle que nous avons reçue est celle de l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba. Sauf erreur, cette présentation sera faite par Charlene Oswald, mais il se pourrait qu'il y en ait d'autres. Le second mémoire sera celui de la filiale manitobaine de l'Association des consommateurs du Canada, qui sera présenté par Joan Friesen ou bien Wendy Barker. Nous avons reçu aussi une demande de messieurs Russell Cabak et Fred Edwards, une autre de M. John Whitaker, et une autre encore de M. Tony Riley, au nom des Agriculteurs indépendants du Canada. Nous venons de recevoir la demande de M. Randy Proven.

[Text]

the Canadian Independent Agriculture Producers. There is also a request that just came in from Mr. Randy Proven.

So, we will take those in the order in which they were submitted. Depending on how our time goes, I propose that after each presentation we have a question period. If there are others in the hall who wish to speak to us, we will try to give you an opportunity to do so from the floor, or you may submit your name to the clerk of the committee.

Are there any questions about the procedures or the program?

If not, then, we will start with the request we received from the Manitoba Cattle Producers Association. I would ask the speaker for that group to come forward. I take it that Mr. Van Heyst will speak on their behalf.

Are there others who will be appearing with you?

Mr. D. Van Heyst, President, Manitoba Cattle Producers Association: I will introduce them, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, honourable Senators, ladies and gentlemen. Present today is a committee from the Manitoba Cattle Producers Association. I should like to introduce them to you now: they are, Mr. Gordon Hicks from Linckla, Max Ross from Ellice and our secretary-treasurer, Charlene Oswald.

The Manitoba Cattle Producers Association is very pleased to have this opportunity to appear before this committee to express our views on the Senate report. Our association represents approximately 15,000 beef producers, with about one million beef cattle in Manitoba. Beef production in this province is valued at over one-quarter of a billion dollars. The meat industry is the largest single industry in the province's manufacturing sector, employing around 3,000 people.

Over the last decade, the Canadian beef industry and beef producer have been operating under very poor financial conditions. The MCPA is very concerned about the situation and realizes that something has to be done. We cannot continue to stay in the business of raising and feeding cattle for a living much longer.

Although the Senate report offers worthwhile insights and observations, it implies that the problems of cattlemen can only be resolved by that of intervention, that is, supply management or production quotas. Thus, after studying the Senate report, it is our decision to reject the recommendations as possible solutions to the problems in the industry. With our appearance today, we will attempt to state some of the answers to the problems in the industry.

The main issues faced by today's cattlemen, such as high interest rates, high cost of production, escalating inflation, retail margins and monopolies cannot be reconciled by supply management policies. The current low demand for beef is a result of such issues as high retail prices. I may add that the producers' share of the retail dollar is being vastly eroded. For

[Traduction]

Nous allons donc procéder dans l'ordre de réception des demandes, et selon le temps dont nous disposerons, je propose d'avoir une période de questions après chaque présentation. S'il y a des gens dans l'assistance qui voudraient prendre la parole, nous ferons notre possible pour leur donner l'occasion de le faire au pied levé, ou bien ils pourront donner leurs noms au greffier du comité.

Certains auraient-ils des questions à poser au sujet du programme ou de la façon de procéder?

Non? Alors, nous allons entendre la présentation de l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba. Je prie donc le porte-parole de cette association de s'avancer. Je crois que ce sera M. Van Heyst.

Êtes-vous accompagné d'autres membres de votre groupe?

M. D. Van Heyst, président de l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba: Je vais les présenter, monsieur le président.

Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, permettez-moi de vous présenter les membres d'un comité délégué par l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba: ce sont M. Gordon Hicks, de Linckla, M. Max Ross, de Ellice et notre secrétaire-trésorier, Charlene Oswald.

L'Association des éleveurs de bétail du Manitoba tient à profiter de l'occasion qui lui est offerte de faire valoir son point de vue de le faire consigner dans le rapport du Comité. Notre association représente près de 15,000 éleveurs, dont le cheptel global compte à peu près un million de têtes de bétail de boucherie. Le Manitoba produit bon an mal an, pour plus d'un quart de milliard de dollars de viande bovine. Le secteur de la boucherie industrielle est le plus important de la province, puisque son effectif de main-d'œuvre compte à peu près 3,000 personnes.

Depuis une dizaine d'années, le secteur de l'élevage du bétail et son corollaire, le secteur de la boucherie industrielle, patouagent dans une situation financière lamentable. L'Association en éprouve une vive inquiétude et se rend compte que le moment est venu d'agir en conséquence. Ses membres ne peuvent plus gagner leur vie à élever et engraisser des bestiaux.

Le rapport du Sénat renferme des constatations et des observations pertinentes, c'est vrai, mais il donne à entendre que seule l'intervention pourra régler les problèmes de l'élevage bovin, c'est-à-dire en réglementant l'approvisionnement ou en imposant le contingentement de la production. Aussi, après avoir étudié le rapport du Sénat, nous avons décidé de rejeter ses recommandations, car elles ne permettront pas de résoudre les problèmes qui nous assaillent. Nous allons profiter de notre comparution ici aujourd'hui pour faire valoir ce que nous proposons pour mettre fin aux difficultés qu'éprouve le secteur de l'élevage bovin.

Les causes principales de la détresse du secteur bovin, soit les taux d'intérêt exorbitants et l'inflation endémique d'une part, et les marges de bénéfices des détaillants et les monopoles d'autre part, ne pourront jamais être conciliées à l'aide de politiques de gestion des approvisionnements. La baisse actuelle de la demande de viande bovine est attribuable notam-

[Text]

example, in 1975, we got 70 per cent of the retail dollar, and in 1980 it will be 60 per cent. The 1981 figure will probably be more like 55 per cent. Let me put it this way; of the retail return of \$2.62, the producer is getting now, at best for A-1 and A-2 steers, about \$1.29 rail-grade prices.

The current low demand for beef is also a result of the current health-diet fad and the impact of the federal government's monetary policy—a floating dollar that does not float. Another reason for the current low demand for beef is the federal government's energy policy, that spends millions of taxpayers' dollars to have a small, insignificant hold on the industry. A further reason for this current low demand is a monetary policy that creates thousands of unemployed people.

These issues cause the Canadian consumer to suffer economic hardships, which reflect back to their beef purchasing habits. Hence, we have a situation where consumers claim they cannot afford to buy beef, and farmers, under current cattle prices, cannot cover production costs. We find ourselves in a crisis which is beyond the individual producer's ability to accommodate.

For these reasons, an income stabilization program for beef producers can and must be accomplished. In October we held 14 MCPA district meetings which were well attended by the producers. A beef stabilization program was discussed at all of these meetings, with the consensus that we must have some kind of a beef income stabilization program. The program would be voluntary and not restricted to supply-management policies. Only one of the districts voted in favour of a supply-management program for beef. The producers also expressed that this income guarantee program should be on a national level. We do not want individual provinces to continue to compete with each other in the beef market.

Stabilization programs should be nationally co-ordinated in order to prevent the possibility of regional distortions. If a national plan were adopted, the present provincial plans should be netted out. Any bottom loading used to gain a comparative advantage over other provincial counterparts should be discontinued or not allowed in the future. Examples of bottom loading would be reduced interest rates or direct subsidies to establish or build feedlot facilities, as we have seen happen in Quebec.

We have prepared a copy of proposed guidelines for the stabilization of beef producers in Manitoba. This plan would adapt quite well on a national level.

[Traduction]

ment au fait que les prix de détail sont trop élevés: autrement dit, la part du prix moyen de détail qui revient au producteur est plutôt mince. Par exemple, en 1975 nous obtenions 70 p. 100 du prix moyen de détail, mais en 1980 ce n'était plus que 60 p. 100, et pour 1981, notre part ne dépassera pas sans doute 55 p. 100. Autrement dit, alors que le prix moyen de détail est de \$2.62, le meilleur prix que peut obtenir le producteur, donc pour des bêtes classées A-1 et A-2, est de \$1.29 la livre, classement à l'abattage.

Le fléchissement de la demande de bœuf est attribuable aussi à la vogue des régimes végétariens et aux conséquences de la politique monétaire du gouvernement fédéral... le cours flottant du dollar qui ne parvient pas à surnager! Ce qui fait baisser encore la demande de viande bovine, c'est la politique énergétique du gouvernement fédéral, qui dépense des millions soutirés aux contribuables pour s'arroger une part insignifiante du secteur énergétique. Et puis, ce qui aggrave encore de fléchissement, c'est la politique monétaire qui réduit au chômage des milliers de travailleurs.

C'est tout cela qui rend la vie dure aux consommateurs canadiens et les force à réduire leurs achats de viande bovine. Ainsi, alors que les consommateurs se plaignent de ne pouvoir acheter du bœuf, les éleveurs, de leur côté, se voient contraints de vendre leur bétail à un prix inférieur au prix de revient. Ainsi, il s'agit bien là d'une crise de laquelle le producteur ne peut s'extirper par ses propres moyens.

En raison de tout cela, il faut absolument mettre sur pied un programme de stabilisation des prix en faveur des éleveurs de bétail de boucherie, et cela peut se faire. Au mois d'octobre, nous avons organisé 14 réunions de districts de notre Association, auxquelles de nombreux éleveurs ont assisté. Nous avons discuté le pour et le contre d'un programme de stabilisation, et en fin de compte la majorité des membres s'est déclarée en faveur d'un programme de stabilisation des prix de vente du bétail de boucherie, programme qui serait à contributions volontaires et ne serait pas limité à une simple politique de gestion des approvisionnements. Un seul district s'est déclaré en faveur d'un programme de gestion des approvisionnements en viande bovine. Les producteurs ont aussi exprimé le vœu que ce programme de revenus garantis soit applicable à tout le pays. Nous ne tenons pas à ce que les provinces continuent à se faire concurrence sur le marché du bétail de boucherie.

Les programmes de stabilisation devraient être coordonnés à l'échelle nationale afin de prévenir toute possibilité de disparités régionales. Si on adoptait un programme national, il faudrait supprimer les programmes provinciaux actuels. Toute disposition de base donnant des avantages sur les autres programmes provinciaux devrait être abrogée et interdite. Les dispositions de ce genre sont notamment: les taux d'intérêt réduits et l'octroi de subventions pour l'aménagement de parcs d'engraissement, comme on l'a fait au Québec.

Nous avons préparé un plan de mise sur pied d'un programme de stabilisation à l'intention des éleveurs de bétail du Manitoba. Ce plan conviendrait parfaitement à un programme d'envergure nationale.

[Text]

If you turn to the back of the brief, you will see that we have set out the proposed guidelines for stabilization of beef producers in Manitoba. They are as follows:

1. The plan would be completely voluntary.
2. To participate, a producer would have to have at least 15 breeding cows.
3. Government would match producer contributions up to \$25.00 per registered cow. This government contribution and producer contribution could be split over two years on a 50-50 basis.
4. Interest on producer account would be added to each account quarterly or paid to producer on request.
5. Government would guarantee solvency of the fund at all times.
6. Each producer account would be the property of that producer at all times, but could not be withdrawn unless there was a payout under the plan, or producer no longer wished to participate.
7. If and when a producer decided to opt out of the plan after having been in the plan, he would not be eligible to re-enter for three years.
8. Producer contribution would be tax sheltered when in trust to the plan.
9. Producer premiums or contributions would be based on the level of income he wished to guarantee himself.
10. Payout would be based on the same formula as the Agricultural Stabilization Act, but on a three year average rather than five years adjustment for Manitoba markets.
11. The three year base for any payout would be the immediate past three years.
12. Premiums would be flexible and varied as producers wished—for example, yearly registration for each cow enrolled.
13. The plan would be run by a producer-elected board.

One should also mention the B.C. cattle producers program, which looks quite favourable at this time. This voluntary program is funded by premiums which are paid equally by producer and the B.C. government. The cost-of-production figures are determined using a model farm with modern techniques and equipment. The productivity reflects reasonable average efficiency, and should encourage efficiency.

The B.C. plan has an individual upper limit and a lower limit of 20 cows. The relevance of this concept should also be looked at in Manitoba. In B.C., the three categories, namely, calves, yearlings and finished cattle are covered. They are all covered. In the event of a payout, the participating producer

[Traduction]

Au revers du mémoire, on peut voir les lignes principales du plan que nous proposons pour la stabilisation des revenus des éleveurs du Manitoba. Je vais vous les lire:

1. Le plan serait strictement facultatif.
2. Pour y participer, l'éleveur devrait avoir au moins 15 vaches d'élevage.
3. Le gouvernement verserait l'équivalent de la contribution de l'éleveur, à concurrence de \$25 par vache inscrite. La contribution de l'éleveur et celle du gouvernement pourraient être réparties sur deux ans, moitié-moitié.
4. L'intérêt sur le compte de l'éleveur serait porté en compte chaque trimestre ou versé à l'éleveur, sur demande.
5. Le gouvernement garantirait la solvabilité permanente de la caisse.
6. Le compte de chaque éleveur resterait à sa disposition en permanence, mais ne pourrait être retiré qu'à condition que la chose soit prévue aux termes du programme, ou bien au cas où l'éleveur retirerait son adhésion.
7. Tout éleveur qui retirerait son adhésion au programme ne pourrait plus y souscrire à nouveau avant trois ans.
8. Les contributions des éleveurs seraient exemptes d'impôt tant qu'elles resteraient en fidéicommiss à la caisse.
9. Les primes ou contributions de l'éleveur seraient calculées au prorata du montant du revenu qu'il voudrait s'assurer.
10. Les déboursements seraient calculés aux termes de la loi sur la stabilisation des prix agricoles, mais selon la moyenne de trois ans au lieu de la moyenne de cinq ans, tout au moins pour les marchés du Manitoba.
11. Les déboursements seraient calculés d'après les trois dernières années.
12. Les primes seraient variables au choix de l'éleveur—l'inscription pour un an de chaque vache déclarée, par exemple.
13. Le programme serait administré par un conseil dont les membres seraient élus par les éleveurs.

Il y a lieu de mentionner ici le programme des éleveurs de la Colombie-Britannique, qui a l'air très avantageux, tout au moins à présent. Ce programme facultatif est financé à l'aide de primes versées à montant égal par les éleveurs et le gouvernement de la C.-B. Les prix de revient sont calculés d'après les données provenant d'une exploitation modèle employant des techniques et des installations modernes, dont la productivité dénote une moyenne d'efficacité raisonnable et susceptible d'encourager les éleveurs.

Le programme de la C.-B. comporte une limite maximum et une limite minimum, cette dernière étant de 20 vaches. Il y aurait lieu d'examiner si cela conviendrait au Manitoba. En C.-B. les trois catégories de bestiaux, donc les veaux, les bêtes d'un an et les bêtes grasses sont assurées. En cas de débourse-

[Text]

receives 50 per cent of the difference between cost of production and market return. For example, if production costs were \$1.00 per pound, but market returns were only 80 cents per pound, the producer would receive a 10 cent per pound subsidy. This would, somehow, eliminate or reduce any tendency to oversupply the market.

Since we realize it will take time to implement a national beef income stabilization program, the MCPA urges the federal Minister of Agriculture to use his authority to change the Agricultural Stabilization Act. All beef producers in the provinces, both from the finished and cow-calf sector, not receiving subsidies or not protected by their provincial stabilization programs should immediately receive federal financial support.

There is a situation where, in the province of Ontario, they get a \$40 subsidy for finished cattle; \$20 for calves, and the B.C. plan has a guaranteed income of 95 cents for finished cattle. In Manitoba, we have no subsidy whatsoever.

High interest rates and poor economic conditions in Canada are causing producers to face real financial problems. Because of the price squeeze, many could face bankruptcy or have to reduce their herds if no short term help comes forward. There are many other problems that undermine the beef industry. However, these problems can be solved without the implementation of the beef supply management policy.

First of all, as cattle producers, we will and must explore alternatives to the traditional methods of selling our product. Marketing methods should be flexible, such that freedom of choice is ensured; competition at the marketplace is enhanced, and the producers' share of income is improved. With the electronic and computer equipment now available, and already being successfully used as a marketing instrument, cattlemen have an alternative method of marketing their cattle. The MCPA is planning on looking at the possibility of electronic marketing in Manitoba in the near future. Hopefully, this new technology will improve the efficiency of marketing cattle, as well as the pricing.

By the way, we hope to have an electronic-marketing seminar in Brandon in the early part of next year.

Secondly, we urge Agriculture Canada to ensure that its provincial counterparts, through their economists, refrain from forecasting or predicting any specific price figures. Instead, it should adhere to information concerning general trends in the livestock industry.

For example, in the beginning of 1981, the economists came out with predictions of beef prices for the second half of this year at approximately 88 cents per pound. The best figure that came about so far this year has been, on average, 75 to 76 cents per pound. There is a big difference between what the

[Traduction]

ment, l'éleveur touche 50 p. 100 de la différence entre le prix de revient et le prix de vente sur le marché. Par exemple, si le prix de revient est de \$1.00 la livre et que le prix de vente est de 80 cents la livre, l'éleveur touche 10 cents la livre en compensation. De cette façon, on prévient dans une certaine mesure toute tendance à la surproduction.

Puisqu'il faudra un certain temps pour mettre sur pied un programme d'envergure nationale, notre association fait appel aux bons offices du ministre de l'Agriculture pour faire modifier la loi sur la stabilisation des prix agricoles. Tous les éleveurs de bétail de boucherie, les engraisseurs aussi bien que les naisseurs qui ne bénéficient pas de subventions et de la protection d'un programme provincial de stabilisation, devraient recevoir immédiatement l'appui financier du gouvernement fédéral.

En Ontario, les éleveurs bénéficient d'une subvention de \$40 pour les bêtes grasses et de \$20 pour les veaux; en Colombie-Britannique, le programme garantit le prix des bêtes grasses à concurrence de 95 cents la livre, alors qu'au Manitoba les éleveurs ne jouissent pas de la moindre subvention.

Les taux d'intérêt élevés et la situation économique, mauvaise dans tout le Canada, met les éleveurs devant des difficultés financières indéniables. En raison du resserrement de l'étau coût-prix, de nombreux exploitants pourraient être acculés à la faillite ou à réduire leur cheptel si on ne leur vient pas en aide sans délai. D'ailleurs, le secteur de l'élevage bovin se trouve sapé par d'autres problèmes, mais ceux-ci, moins graves, pourraient sans doute être réglés sans devoir recourir à la réglementation des approvisionnements et du commerce du bétail de boucherie.

Il faut tout d'abord que les éleveurs cherchent de nouvelles méthodes de mise en marché de leur bétail. Ces méthodes devraient au moins assurer l'exercice du libre choix, afin de favoriser le jeu de la concurrence et d'assurer aux éleveurs une part équitable des recettes. Grâce à l'électronique et à l'informatique dont on se sert d'ailleurs déjà à bon escient pour organiser la commercialisation, les éleveurs ont maintenant à leur disposition un moyen efficace de mise en marché de leur bestiaux. L'Association des éleveurs du Manitoba envisage la possibilité de recourir à l'informatique pour réorganiser le marché du bétail dans la province, et ce très bientôt. On espère que ce progrès technologique améliorera la commercialisation du bétail et, partant, l'établissement des prix de vente.

Soit dit en passant, nous envisageons d'organiser un séminaire, à Brandon au début de l'année prochaine, pour étudier l'informatisation du marché du bétail.

Par ailleurs, nous exhortons Agriculture Canada à veiller à ce que les économistes des ministères provinciaux s'abstiennent de faire des prévisions ou des anticipations en matière de prix. Ils devraient plutôt s'en tenir à l'information concernant les tendances qui se manifestent en matière d'élevage et de commerce des bestiaux.

Au début de l'année 1981, par exemple, les économistes annonçaient que le prix des bêtes de boucherie devraient atteindre 88 cents la livre, au deuxième semestre. Or, la moyenne de cette année n'a pas dépassé 75-76 cents la livre. Ainsi, on voit l'écart entre les prédictions de ces prétendus

[Text]

so-called experts predicted and what actually took place. This is not the only year that this has happened. This has happened quite often in the past.

A third point to consider is that consumers should be able to buy food on their credit cards. We live in a credit-card society, where virtually everything, except groceries, can be purchased on a credit card. Food purchases represent one of the last major areas where the use of the credit card is not permitted. This is unjustified and discriminatory. The Senate committee should take note of this issue and see that it is corrected.

Another area of prime importance is that of national beef promotion. The beef product is facing consumer rejection—beef is no longer king. The reason for this is not only price, but because of such issues as the health-diet fad, false information on beef's nutritive qualities, beef's image as an inconvenient product, and changing lifestyles and work patterns. If beef consumption is to be maintained and increased, an educational and promotional program that will improve the image of beef must take place. The beef product will have to learn to compete against the other protein alternatives, not only in the feedlot, but also on the consumers' grocery list. This issue is one in which both producers and government can become involved.

The consumer should receive the facts about the fat content of Canadian beef. Preliminary report of grade A-1 and grade A-2 steers and heifers have shown a wide variation between the fat content of Canadian beef and the value used by the nutrition community. The reason for such a wide discrepancy is that the Department of Health and Welfare values are based on USDA Choice Graded Beef. Examine the following table:

	% Fat Content	
	University of Guelph Research	Health & Welfare Nutritional Values
Rib Roast	22.80	37.0
Sirloin Steak	17.80	32.0
Round Steak	14.70	19.0
Rump Roast	11.17	24.0

Thus, the major shift by cattlemen to produce leaner beef has not been properly recognized by nutritional experts. The nutrition tables widely in use across Canada have not been revised since the new grading system came into effect in 1972. Therefore, the fat values currently applied to Canadian beef cuts are excessive and mislead the public.

One issue the Senate report fails to consider is the importance of the Canadian-U.S.A. livestock trade balance, which over the past decade has averaged about \$80 million per year

[Traduction]

experts et la réalité. D'ailleurs ce n'est pas la première fois que cela se produit, bien au contraire, cela est arrivé maintes et maintes fois.

Une troisième possibilité serait que le consommateur puisse acheter sa nourriture à l'aide de sa carte de crédit. Nous vivons dans une société où la carte de crédit permet d'acheter à peu près n'importe quoi, sauf les denrées de première nécessité. Le commerce d'alimentation est l'un des derniers secteurs où l'on refuse la carte de crédit. C'est injuste et même discriminatoire. Le comité du Sénat devrait étudier la question et voir à y remédier.

Non moins importante est la question de la publicité en faveur du bœuf. La viande bovine est moins demandée par le consommateur—le bœuf a été détrôné. Ce n'est pas seulement en raison de son prix, mais aussi en raison de la vogue des régimes végétariens, les faux renseignements quant à la valeur nutritive de la viande bovine et aux inconvénients qu'on lui attribue, à l'évolution des modes de vie et de travail. Si l'on veut maintenir et favoriser la consommation de viande bovine, il faudra rétablir sa réputation à l'aide d'un programme d'éducation et de promotion. Il faut que la viande bovine concurrence les autres aliments riches en protéines, non seulement chez les éleveurs et engraisseurs, mais aussi chez le consommateur, sur sa liste d'emplettes. C'est là une question qui devrait préoccuper le gouvernement et les éleveurs.

Le consommateur devrait savoir la vérité quant à la teneur en gras de la viande bovine canadienne. Certains rapports relatifs à la découpe de bouillons et de génisses des catégories A-1 et A-2 ont révélé des écarts sensibles entre la teneur réelle en gras de la viande bovine canadienne et les données dont se servent les diététiciens et autres hygiénistes alimentaires. La raison de ces écarts est bien simple: les chiffres dont se sert le ministère de la Santé et du Bien-être sont fondés sur le bœuf américain dit de premier choix (USDA Choice Graded Beef). Le tableau ci-après en fait foi:

	Teneur en gras (en %)	
	Université de Guelph (Recherches)	Santé et Bien-être (Chiffres publiés)
Rosbif (Côtes)	22.80	37.0
Bifteck (Tête d'aloyau)	17.80	32.0
Bifteck (Cuisse)	14.70	19.0
Rosbif (Culotte)	11.17	24.0

Ainsi, on voit que les hygiénistes alimentaires n'ont pas tenu compte du nouveau classement, qui incite les éleveurs canadiens à produire du bœuf moins gras. Les tables dont on se sert partout au Canada n'ont pas été changées pour se conformer au nouveau système de classement adopté en 1972, ce qui fait que les pourcentages de gras attribués aux viandes bovines canadiennes sont excessifs et trompent les consommateurs.

Dans le rapport du Sénat, il n'est pas tenu compte de l'importance de la balance commerciale États-Unis-Canada pour le bétail; or, la moyenne des dix dernières années se

[Text]

in our favour. Canada has not been a net exporter of live cattle to the U.S.A. for the past decade, except in the years 1972-74 and, of course, 1981. In the dressed beef trade, Canada has always been a net exporter to the U.S.A.

Although the Senate report accurately concludes that Canada has been in a substantial net deficit trade position, the Canadian-U.S.A. relationship cannot be looked at lightly. That is extremely important to the Canadian agricultural economy and must continually be encouraged and maintained. With rising energy and transportation costs, north-south trade will be encouraged over the traditional west-east movement. Hence, millions of Americans will become more and more attractive as a potential market.

Supply management, as recommended by the Senate report, would have little effect on market prices without import controls. If Canadian production were restricted in an attempt to increase prices, Canadian exports would be reduced and Canadian products in the domestic market would be replaced with imports. Any losses in the growth of our livestock industry will result in similar spin-off effects to the meat processing, tannery and feed industries.

Before we conclude, there are two other points we should like you to consider—that of the statutory freight rates and the potentials of the beef animal. The Senate report admits that the existing Crowsnest Pass rates agreement has a detrimental effect on the livestock industry. In 1978, it was estimated that the rates raised the feed costs to the western livestock sector by \$40 million annually. These rates have encouraged the export of raw grain and, as a result, the livestock feeder must pay higher farm-gate prices for grain. There is no doubt that the statutory rates have discouraged livestock production where it is most economically feasible to do so. Hence, if the federal government made a commitment to solve this inequity, cattlemen might once again have a chance at making a profitable living.

Potential of the beef animal. One must never forget that with the vast tracts of marginal land in Canada, especially in Manitoba, the beef animal is the only one which can convert roughage and grass into a protein source that is highly desired by consumers. This characteristic should not be overlooked in any type of solution or program developed for the beef industry.

The MCPA has appeared here today to express its concern about the Senate report and to offer alternative methods by which the problems facing the beef industry could be solved.

We realize that we cannot go into the detail of any of the proposals set out in the study for alternative markets. However, we will try to answer any questions or expand on our points of view or suggest alternatives to you.

[Traduction]

chiffre à 80 millions de dollars en faveur du Canada. Nos exportations n'ont pas dépassé nos importations de bétail sur pied durant la même période, sauf en 1972-73-74 et, évidemment en 1981, alors que pour le bœuf abattu, le Canada a toujours exporté plus qu'il n'en a importé.

Il est vrai que le rapport du Sénat révèle à juste titre que le Canada s'est trouvé en position nettement déficitaire dans ses échanges avec les É.-U.; il ne s'agit pas de considérer la chose à la légère, car c'est un élément de l'économie agricole du Canada qu'il y a lieu de maintenir et de favoriser. En raison de la hausse du coût de l'énergie et des frais de transport, les échanges nord-sud vont prendre le pas sur les échanges coutumiers est-ouest. Partant, le marché américain, avec ses millions de consommateurs, deviendra de plus en plus prometteur.

La gestion des approvisionnements, telle qu'on la recommande dans le rapport du Sénat, resterait sans effet sur les prix du marché, à moins d'imposer aussi la réglementation des importations. Si la production canadienne devait être restreinte pour faire monter les prix, nos exportations seraient réduites et les produits importés prendraient la place des produits canadiens. Or, tout ralentissement de notre secteur de l'élevage bovin aurait une incidence néfaste sur les secteurs de la grande boucherie, du tannage des cuirs et de la fabrication des aliments pour bestiaux.

Avant de terminer, je vais aborder encore deux questions que nous vous prions de prendre en considération: le tarif des transports ferroviaires et les possibilités qu'offre notre cheptel bovin. Dans son rapport, le Sénat admet que le tarif du Pas-du-Nid-de-Corbeau a un effet néfaste sur l'élevage et le commerce du bétail. On a estimé qu'en 1978, les frais de transport faisaient monter le coût des aliments pour bestiaux, dans les provinces de l'Ouest, de 40 millions de dollars par an. Le tarif favorise l'exportation des grains, ce qui fait que les engraisseurs doivent payer plus cher pour leurs grains livrés à la ferme. Il est indubitable que le tarif ferroviaire défavorise l'élevage des bestiaux, et ce dans les régions qui conviennent le mieux, économiquement parlant, à ce genre d'exploitation. Ainsi, si le gouvernement fédéral s'engageait à mettre fin à cette injustice, les éleveurs pourraient à nouveau bien gagner leur vie.

Les possibilités qu'offre le bétail bovin, si on tient compte des immenses superficies de terres marginales que nous avons au Canada, surtout au Manitoba, sont uniques car le bovidé est le seul animal qui puisse transformer l'herbe et certains déchets en aliments protéiques fort prisés des consommateurs. C'est là un élément qu'on ne peut négliger dans l'élaboration d'un programme conçu pour favoriser l'élevage et le commerce du bétail de boucherie.

L'Association des éleveurs du Manitoba est représentée ici aujourd'hui pour exprimer son inquiétude au sujet du rapport du Sénat et pour proposer de nouvelles méthodes susceptibles de régler les problèmes qui assaillent le secteur de l'élevage du bétail de boucherie.

Il va de soi que nous ne pouvons entrer dans les détails des propositions figurant dans notre mémoire, à propos de la recherche de nouveaux débouchés. Toutefois, nous sommes

[Text]

Thank you for listening to our views.

The Acting Chairman: Thank you for a clear presentation of your views. Obviously your group has done quite a bit of work. We appreciate that you have appeared before us today.

I now go to members of the committee who wish to ask questions. Senator Hays has indicated that he has questions for you.

Let me make it clear that our questions are not meant to embarrass anyone. That is not the way we operate. Please do not hesitate to speak when the opportunity arises. We are honestly interested in getting your views, and I am sure that everyone has something to contribute to this debate.

Senator Hays: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Van Heyst, I should like to associate myself with the remarks made by the Chairman. You have made an interesting presentation.

On page 7 of your presentation, Mr. Van Heyst, you state:

Supply management, as recommended by the Senate report would have little effect on market prices without import controls.

I think I should point out that the Senate has made no recommendation; that is not a Senate recommendation. This is merely a working paper recommending models fashioned after the Canadian Wheat Board, which is operating; the Canadian Dairy Commission, which is also operating; and the Canadian Egg Marketing Agency, which is also operating. The committee made no recommendations in so far as any marketing legislation whatsoever. It was made clear, in fact, that this was not meant to be taken as a recommendation of the Senate committee. I just wanted to pass that on.

What do you think the stabilization program suggested by the Manitoba Cattle Producers Association would cost the federal government? Apparently they have gone into this in great detail, so their economists must have some figures on what the cost would have been for the year 1980 had it been in place?

Mr. Van Heyst: Are you addressing our proposal or more or less the general stabilization program?

Senator Hays: What would the cost be to the federal treasury had your program been implemented? What would it have cost the Canadian treasury in dollars and cents?

Mr. Van Heyst: This is a difficult question to answer at this time, because we have not set a premium level at all. The board would have to look at a premium level. That would have to be partly funded by the government and the producers. So, it would depend on the cost-of-production figure which is used.

I think those are matters that we have not worked out at this time.

[Traduction]

disposés à répondre à vos questions ou à expliquer nos points de vue, et aussi à faire valoir certaines propositions.

Je vous remercie d'avoir bien voulu entendre notre témoignage.

Le président suppléant: Merci d'avoir si bien exposé votre point de vue. Il est évident que vous avez bien travaillé votre sujet, et nous vous sommes reconnaissants d'avoir comparu ici aujourd'hui.

Passons maintenant aux membres du comité qui auraient des questions à poser. Je crois que le sénateur Hays voudrait vous en poser quelques-unes.

Il est bien entendu que nos questions ne doivent pas embarrasser qui que ce soit. Cela ne sied pas ici. Aussi, n'hésitez pas à prendre la parole quand l'occasion se présente. Nous tenons absolument à entendre votre point de vue, et je suis certain que tout le monde aura quelque chose à dire.

Le sénateur Hays: Merci, monsieur le président.

Monsieur Van Heyst, je suis tout à fait d'accord avec le président: vous avez présenté là un mémoire intéressant.

Monsieur Van Heyst, à la page 7 de votre mémoire, vous dites ceci:

La gestion des approvisionnements, telle qu'on la recommande dans le rapport du Sénat resterait sans effet sur les prix du marché, à moins d'imposer aussi la réglementation des importations.

Je tiens à vous faire remarquer que le Sénat n'a fait aucune recommandation; donc, celle-là ne vient pas du Sénat. Il s'agit tout bonnement d'un document de travail qui cite comme modèles la Commission canadienne du blé, qui fonctionne, de la Commission canadienne du lait, qui fonctionne aussi, et enfin de l'Office de commercialisation des œufs, qui fonctionne aussi. Le comité n'a fait aucune recommandation en matière de commercialisation. En fait, on a bien précisé que cela n'était pas censé être une recommandation du comité sénatorial. Je tiens à ce qu'on le sache.

A votre avis, combien cela coûterait-il au gouvernement pour mettre sur pied le programme que l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba a proposé? Apparemment, cela a été étudié dans tous les détails; ainsi, les économistes devraient avoir une idée de ce que cela aurait coûté en 1980 pour le mettre sur pied.

M. Van Heyst: Parlez-vous de notre proposition ou bien du programme de stabilisation en général?

Le sénateur Hays: Combien cela aurait-il coûté au Trésor fédéral si le programme avait été mis en œuvre? Combien, en chiffres exacts?

M. Van Heyst: Je pourrais difficilement vous répondre maintenant, car nous n'avons fixé aucun montant de prime. Notre conseil d'administration devrait étudier la question des primes. La caisse devrait être financée par le gouvernement et les éleveurs. Le montant dépendrait donc du prix de revient qui servirait à faire le calcul.

Ce sont là des questions que nous n'avons pas encore étudiées.

[Text]

Senator Hays: But you propose to explore this. I suppose that this is a duplicate paper and we will be hearing from the Canadian Cattlemen's Association right across Canada?

Mr. Van Heyst: I think we have to remember that right across Canada they seem to be more in favour of a national plan. This is something that we have to work out. We should realize that provincial plans will not work out well, especially for a province like Manitoba. I think we should be equal with the other producers in Canada. I think it is the responsibility of the Minister of Agriculture to ensure that all producers in Canada are treated equally.

When you play a ball game there are rules. It does not matter if it is a football game in British Columbia or in Montreal, as was the case yesterday, the basic rules are there and all players play under the same rules. This should also take place in the beef industry.

Senator Hays: You say that you represent about 15,000 people. Have you talked of putting this to a vote to see whether they agree with this paper, or do you intend to do that? Would you entertain doing that?

Mr. Van Heyst: As I mentioned in my brief, we have held 14 district meetings. I mentioned, too, that one of the districts took a vote on the supply management aspect to determine whether this was the direction we should take. You must remember that there is a large percentage who are interested in the supply management aspect for the industry, but on the other hand, you have to remember that there are just as many who would not even talk about stabilization. There is a very conservative element in that respect. They do not want to do anything at all. They just want things left alone. We should remember that, too. We are not trying to say that we have 100 per cent of our producers behind this, no.

Senator Hays: You do not plan on polling them to see whether the 15,000 agree with your paper?

Mr. Van Heyst: No.

Senator Hays: Do you believe in complete reciprocity with the United States—the free flow of beef from Canada to the United States?

Mr. Van Heyst: As far as that goes, the United States trade has been important, especially with reduced tariffs in the last couple of years. That has been to our advantage. The tariffs have been reduced to about one cent per pound.

From Manitoba's point of view, we are ideally located. We have perhaps some of the eastern trade and maybe we can get some of the western trade, but we also have an opportunity to look south. I just looked at the map last week, and within 1,000 miles, there are about 12 million people. I talked to some of the exporters from western Manitoba and they said that they sent a lot of cattle to Minnesota, Wisconsin, and also to South Dakota.

[Traduction]

Le sénateur Hays: Vous avez sans doute l'intention de le faire. Ce que j'ai ici est une copie du mémoire et nous en entendrons parler dans tout le Canada, par l'intermédiaire de l'Association des éleveurs du Canada, sans doute?

M. Van Heyst: Il y a lieu de noter que la majorité des éleveurs canadiens semblent être en faveur d'un programme national. Il s'agira donc de mettre cela au point. Il faut se rendre compte que plusieurs programmes provinciaux ne donneraient pas satisfaction, surtout au Manitoba. Je crois que tous les éleveurs du Canada devraient être traités sur un pied d'égalité. Je crois que c'est au ministre de l'Agriculture qu'il incombe de veiller à ce que tous les éleveurs canadiens soient traités sur un pied d'égalité.

Dans le sport de football, il y a les règles du jeu. Qu'un match se joue en Colombie-Britannique ou à Montréal, comme ce fut le cas hier, les règles du jeu sont là et tous les joueurs doivent les observer. Il devrait en être de même pour l'élevage et le commerce du bétail de boucherie.

Le sénateur Hays: Vous dites que vous représentez environ 15,000 éleveurs. Avez-vous envisagé d'organiser un scrutin pour savoir s'ils approuvent votre mémoire, ou bien avez-vous l'intention de le faire? Envisageriez-vous de le faire?

M. Van Heyst: Dans mon exposé, j'ai bien dit que nous avons tenu 14 assemblées de districts. J'ai aussi précisé que nous avons mis aux voix, dans un district, la question de savoir ce qu'il y aurait lieu de faire quant à la gestion des approvisionnements. Il ne faut pas oublier que si un grand nombre d'éleveurs seraient en faveur de la gestion des approvisionnements, il y en a tout autant qui ne veulent même pas entendre parler de stabilisation. A ce sujet, il y a un élément fort conservateur. Ces gens-là ne veulent rien faire du tout. Ils veulent laisser les choses telles qu'elles sont, et il faut en tenir compte. D'ailleurs, l'Association ne prétend pas que tous les éleveurs sans exception sont en faveur de ce que nous proposons, bien sûr que non.

Le sénateur Hays: N'envisagez-vous pas de les consulter pour savoir si les 15,000 éleveurs appuyent votre mémoire?

M. Van Heyst: Non.

Le sénateur Hays: Êtes-vous partisan de la réciprocité intégrale avec les États-Unis—l'exportation libre du bœuf canadien vers les États-Unis?

M. Van Heyst: A ce propos, l'exportation vers les États-Unis a eu de l'importance, surtout depuis un an ou deux, grâce à la réduction des droits d'entrée, qui a été avantageuse pour nous. Les droits de douane ont été réduits d'un cent la livre.

Le Manitoba Jouit d'une situation idéale. Sans doute avons nous des débouchés dans l'Est et dans l'Ouest, mais nous en avons aussi au Sud. J'ai justement jeté un coup d'œil sur la carte la semaine dernière, et j'ai constaté que dans un rayon de 1,000 milles, il y a 12 millions d'habitants. J'ai parlé à des exportateurs de l'ouest du Manitoba qui m'ont dit qu'ils expédient beaucoup de bétail au Minnesota, au Wisconsin et au Dakota du Sud.

[Text]

Senator Hays: So you believe that we should have complete reciprocity across the border, no tariff, and that the cattle should move back and forth?

Mr. Van Heyst: As a matter of fact, yes. The one cent tariff, or no tariff, does not mean too much to us.

Senator Nurgitz: Would you not have greater objection to the no tariff situation? You indicate that you are satisfied no one would complain.

Mr. Van Heyst: I just referred to the tariffs between the U.S. and Canada. Basically, as I said, it is a one-cent tariff one way or the other, so if there were no tariff, it would not make any difference.

Senator Nurgitz: Mr. Van Heyst, in your brief you emphasized that beef as a product is not properly promoted. I guess you are looking to things such as the television promotion by the hog producers. Is it competition with that kind of promotion that you are talking about? I am thinking of an extensive advertising program that the Manitoba Hog Producers Marketing Board has undertaken to promote pork products. Do you think that that would be effective for your industry, and if you do think it is, how else can you do it except by being in some producer association or, I guess, getting down to things like marketing boards?

Mr. Van Heyst: I think I can answer that in one respect. We are looking now also to supporting a 50 cent check-off for beef promotion. This is supposed to be on a national level and would create, I think, around \$3 million for advertising. So, that will do something for our advertising.

As far as advertising is concerned, as beef producers we are sitting on the fence in that area. We figured beef is king and the king would sit on his throne forever, but we have found that not to be so. We have to do something about it. We must make the consumer aware that we have a product that is delicious, nutritious and of very high standard. If one thinks about comparing the cost per serving with some of the other competitors, I think we come out pretty good.

Senator Nurgitz: You will do that by means of an advertising program?

Mr. Van Heyst: Yes.

Senator Bielish: In your statement you say that one of the factors that undermine the beef industry is that consumers cannot buy food on their credit cards. I should like you to build on that. I wonder how that would help beyond 30 days, or whatever the credit card limit is good for.

Mr. Van Heyst: I am glad that that question came up. I think I can put it this way; I can take all of you out for dinner this evening and put it on a credit card. I can wine and dine on my plastic credit card. When I leave here I can go to the Safeway, pick up a loaf of bread and a carton of milk, take it to the counter and show them my credit card, but they will not accept it.

[Traduction]

Le sénateur Hays: Vous êtes donc d'avis qu'il faudrait avoir la réciprocité intégrale à la frontière, pas de droits de douane du tout, ni dans un sens ni dans l'autre?

M. Van Heyst: Oui, en effet, c'est mon avis. Le droit d'entrée d'un cent, ou aucun droit du tout, cela ne signifie pas grand-chose pour nous.

Le sénateur Nurgitz: N'auriez-vous aucune objection à la suppression du tarif douanier? Vous avez l'air de dire que personne ne s'en plaindrait.

M. Van Heyst: Je n'ai parlé que du tarif douanier Canada-États-Unis. Au fond, ce que j'ai dit c'est qu'un droit de un cent dans un sens ou dans l'autre ou pas de droit du tout, cela n'aurait aucune importance.

Le sénateur Nurgitz: Monsieur Van Heyst, vous avez dit dans votre exposé que la viande bovine ne jouit pas de toute la publicité à laquelle elle a droit. Je suppose que vous faisiez allusion à la publicité télévisée faite par les éleveurs de porcs. Serait-ce la concurrence avec cette réclame-là que vous auriez en tête? Je pense à la campagne monstre de réclame entreprise par l'Office manitobain de commercialisation des porcs pour promouvoir la vente et la consommation de viande porcine. Pensez-vous que cela conviendrait à votre secteur? Dans ce cas, comment le feriez-vous sinon par l'entremise d'une association d'éleveurs et, partant, à l'aide d'organismes de commercialisation?

M. Van Heyst: Je crois pouvoir vous répondre. Nous envisageons en ce moment d'instituer une déduction de 50 cents pour de la réclame en faveur de la viande bovine. Cela se ferait à l'échelle nationale et cela financerait une campagne publicitaire d'environ 3 millions de dollars. Ainsi, nous aurions de quoi faire de la réclame.

À propos de la publicité, les éleveurs de bétail de boucherie sont dans l'expectative. Nous prenions pour acquis que le bœuf était roi et qu'il ne serait jamais détrôné, mais nous avons constaté qu'il n'en n'est pas ainsi et qu'il était temps d'agir. Il faut convaincre le consommateur que le bœuf est un produit délectable, nutritif et de grande classe. Si on compare son coût par convive à celui de certains produits concurrents, le bœuf l'emporte bien souvent.

Le sénateur Nurgitz: Vous feriez-cela à l'aide d'une campagne publicitaire?

M. Van Heyst: Oui.

Le sénateur Bielish: Vous avez dit qu'un des éléments qui font du tort au commerce de la viande bovine est le fait que le consommateur ne peut pas acheter ses produits alimentaires avec sa carte de crédit. Je voudrais que vous m'expliquiez comment cela serait plus avantageux pour plus de 30 jours, ou bien après le délai de validité de la carte de crédit.

M. Van Heyst: Je suis heureux que vous ayez soulevé la question. Voici ma réponse: Je pourrais vous inviter tous à dîner ce soir et payer la note avec ma carte de crédit; je peux dîner à la carte, vin compris, avec ma carte de crédit en plastique. En sortant d'ici, je peux aller au Safeway me servir une miche de pain et une pinte de lait, passer au comptoir et montrer ma carte de crédit, mais là on ne l'acceptera pas.

[Text]

For example, last week I noticed that there were real good specials on beef. That happens once in a while. If a person had a credit card, he could buy the meat while it is on special if he does not have the money in his pocket. He can save a lot of money if he is allowed to do that, but he is not allowed to do that now. Sure, he may go to the bank, but the bank might be closed. I feel that it would help if a person who has a credit card could buy steaks that are reduced by about 75 cents a pound. He should have the opportunity to cash in on that.

Senator Hays: I have one more question, Mr. Chairman. Mr. Van Heyst, the Canadian Cattlemen's Association has for a long time been saying that they think that the government should not be involved in the cattle business in any way at all. It seems to me that you are suggesting that the government become very much involved in dollars. You also set out other things that you say the government should do.

The Canadian Cattlemen's Association also spoke of many things that should have taken place in the beef business over the years. What has happened to all those predictions?

Mr. Van Heyst: Governments have been involved in the beef business by subsidy, or indirect subsidy, as has happened with all the programs that have been going on for the past ten years. I would say that that was a good thing. Governments somehow, either through the front door or the back door, got involved. There is no way we are going to get them out, so we might as well make the best of it and work together for a solution.

Senator Hays: You are not talking about the federal government?

Mr. Van Heyst: I am talking about all governments.

Senator Hays: The federal government did not get involved.

Mr. Van Heyst: Sure it did.

Senator Hays: Not in pricing.

The Acting Chairman: Are there any further questions? If not, I have some. I realize, as Chairman of today's proceedings, that I am not supposed to ask questions. In fact, that is probably why they made me chairman. But I will, nevertheless, ask a couple of quick ones.

In your proposed plan for stabilization in Manitoba you do not indicate any upper limit. You say a minimum of 15 breeding cows but give no upper limit. When you spoke in your brief about the B.C. program, they have an upper limit, and you seem to be favourable to their program. Have you looked at an upper limit or not?

Mr. Van Heyst: Well, I think we talked about that, but when it came down to it, there are not too many large herds in Manitoba. We have a few people who own herds over 400 cows. I would say about 99 per cent of the herds in Manitoba are small. So, I do not think it would make too much of a difference in Manitoba.

[Traduction]

Par exemple, la semaine dernière j'ai remarqué qu'il y avait une vente-réclame de bœuf vraiment intéressante, comme cela arrive de temps à autre. Si l'acheteur avait une carte de crédit, il pourrait profiter de la vente-réclame et acheter de la viande même s'il n'avait pas d'argent sur lui. Cela lui permettrait de faire des économies, mais hélas il ne peut le faire actuellement. Il pourrait aller à la banque, bien sûr, mais il se peut qu'elle soit fermée. Je crois qu'il serait bon que celui qui a une carte de crédit puisse s'acheter une bonne provision de bifteck alors que le prix est démarqué de 75 cents la livre. Il devrait pouvoir profiter de l'aubaine.

Le sénateur Hays: Encore une question, monsieur le président. Monsieur Van Heyst, l'Association des éleveurs de bétail du Canada a toujours prétendu que le gouvernement n'a absolument rien à voir dans l'élevage et le commerce du bétail. Or, il me semble que vous proposez que le gouvernement entre dans la danse, avec des millions de dollars, et vous proposez encore d'autres mesures que le gouvernement devrait prendre.

L'Association des éleveurs de bétail du Canada a signalé de son côté tout un tas de choses qui devaient se produire dans le secteur du bétail au cours des ans. Qu'est-il arrivé de toutes ces prédictions?

M. Van Heyst: Les gouvernements sont intervenus dans le secteur du bétail de boucherie à l'aide de subventions directes ou indirectes, aux termes des programmes mis en œuvre au cours des dix dernières années. Les gouvernements s'en sont mêlés, ouvertement ou dans les coulisses. Il n'y a pas moyen de les en faire sortir, aussi ferions-nous bien de nous en accommoder et de travailler de concert pour trouver la bonne solution.

Le sénateur Hays: Vous ne voulez pas dire le gouvernement fédéral?

M. Van Heyst: Je veux dire tous les gouvernements.

Le sénateur Hays: Le gouvernement fédéral n'est pas intervenu.

M. Van Heyst: Mais bien sûr qu'il l'a fait!

Le sénateur Hays: Pas en matière de prix.

Le président suppléant: Y a-t-il d'autres questions? Non? Eh bien moi j'en ai. Je sais qu'à titre de président je ne suis pas censé poser de questions. En fait, c'est sans doute pour cela qu'on m'a nommé président, mais vaille que vaille, je vais en poser deux ou trois, en vitesse.

Dans le programme de stabilisation que vous proposez pour le Manitoba, vous ne proposez pas de maximum. Vous dites bien 15 vaches au minimum mais vous ne donnez pas le maximum. Quand vous avez parlé du programme de la Colombie-Britannique où il y a un maximum, vous sembliez être en faveur de leur programme. Avez-vous pensé à un maximum, oui ou non?

M. Van Heyst: Oui, nous en avons parlé, mais en y regardant de plus près, on a constaté qu'il n'y a pas beaucoup de grands troupeaux au Manitoba. Il n'y a que quelques éleveurs qui possèdent plus de 400 vaches. Je dirais que 99 p. 100 des troupeaux du Manitoba sont de petits troupeaux. Ainsi, je ne pense pas que cela ferait une grande différence au Manitoba.

[Text]

The Acting Chairman: You are proposing a national plan. But there are other provinces which have larger herds, which means that as taxpayers, you would end up subsidizing some of those herds to any limit if there is no upper limit.

On the way here today, I read about a ranch located in British Columbia that has, I think, 16,000 head. Surely you would not consider that as one that we should stabilize, should we?

Mr. Van Heyst: It all depends on how the stabilization program is worked out. Large herds can offset the small herds and help to fund the program. If one wants to get to the nitty-gritty of it, and it comes to tax dollars, then I would say we should have a maximum. If there is going to be a large amount of tax dollars involved, there should be a maximum limit.

Senator Hays: That would be done by the government?

Mr. Van Heyst: No, it does not have to be done by government. There should be producer control.

Senator Hays: With no laws?

Mr. Van Heyst: There should be some guidelines set out, because, after all, the government will help fund it, so we would expect that it would have something to say.

The Acting Chairman: You referred to a national plan. Do you see any provincial contribution to this plan? You refer to \$25 per registered cow. The government would match that amount. Do you see all that coming from the Canadian government, or do you see provincial governments involved in some of this?

Mr. Van Heyst: Even a national plan should be co-sponsored by the provincial counterparts. The provincial counterparts have a lot at stake in the industry and they should be involved in any plan. It should be a three-way, federal, provincial and producer plan, definitely.

The Acting Chairman: There are tremendous differences in cattle herds in each province. We have about a million head in Manitoba, and the province of Alberta has about 4 million head. So, if the provinces do not contribute, I think we would have some unfairness.

Mr. Van Heyst: I agree.

The Acting Chairman: Are there any further questions? If not, I wish to thank you for your presentation, and to all your colleagues who participated with you in preparation of this material, I send my thanks.

Next on our list is the Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch. I have three names, Wendy Barker, Joan Friesen and Bruce Fulcher.

We will proceed with your brief. Wendy Barker will be making the presentation and Joan Friesen may participate in the question and answer period.

Ms. W. Barker, Consumers' Association of Canada (Manitoba Branch): Thank you, Mr. Chairman.

Honourable senators, ladies and gentlemen, the Manitoba Branch of the Consumers' Association of Canada welcomes

[Traduction]

Le président suppléant: Vous proposez un programme national. Or, certaines provinces ont de grands troupeaux, ce qui fait qu'en fin de compte on subventionnerait d'immenses troupeaux, puisqu'il n'y aurait pas de maximum.

En venant ici aujourd'hui, j'ai lu qu'il y a quelque part en Colombie-Britannique un troupeau de 16,000 têtes de bétail, je crois. Vous n'allez tout de même pas dire qu'il faudrait subventionner un troupeau pareil!

M. Van Heyst: Cela dépendrait des modalités d'application du programme. Les grands troupeaux pourraient compenser pour les petits, grâce aux cotisations. Pour aller au fond des choses, c'est-à-dire user à bon escient des deniers publics, il faudrait fixer un maximum. Là où il s'agit de grosses sommes d'argent, il faudra fixer un maximum.

Le sénateur Hays: A fixer par le gouvernement, alors?

M. Van Heyst: Non, pas nécessairement. Les éleveurs devraient avoir la haute main.

Le sénateur Hays: Et pas de loi?

M. Van Heyst: Il faudrait quand même certaines directives, car après tout le gouvernement financerait la caisse, en partie du moins. Donc, il va de soi qu'il aurait son mot à dire.

Le président suppléant: Vous avez parlé d'un programme national. Prévoyez-vous que les provinces y contribuent? Vous parlez de \$25 par vache inscrite, le gouvernement devant verser le même montant. Cela devrait-il venir entièrement de la caisse du gouvernement du Canada, ou bien pensez-vous que les gouvernements provinciaux devraient intervenir aussi?

M. Van Heyst: Même si c'est un programme national, les gouvernements provinciaux devraient y participer. Ces derniers ayant beaucoup en jeu dans ce secteur, ils devraient participer à n'importe quel programme. Ce serait vraiment une gestion tripartite: les gouvernements fédéral et provinciaux et les éleveurs.

Le président suppléant: Il y a des écarts sensibles entre les cheptels provinciaux. Il y a à peu près un million de bestiaux au Manitoba, alors qu'il y en a à peu près quatre millions en Alberta. Donc, il serait injuste que les provinces ne versent pas leur part.

M. Van Heyst: J'en conviens.

Le président suppléant: Y a-t-il d'autres questions? Non? Alors je vous remercie d'avoir présenté votre mémoire. Veuillez remercier de ma part tous ceux qui vous ont aidé à préparer cette documentation.

C'est maintenant au tour de l'Association des consommateurs du Canada de prendre la parole. J'ai trois noms: Wendy Barker, Joan Friesen et Bruce Fulcher.

Nous commencerons par votre mémoire qui sera présenté par Wendy Barker et après Joan Friesen vous aidera à poser des questions ou à y répondre.

Mme W. Barker (Association des consommateurs du Canada (Manitoba)): Merci, monsieur le président.

Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, la filiale manitobaine de l'Association des consommateurs du Canada

[Text]

this opportunity to comment on the alternative marketing and stabilization programs for the beef industry in Canada and how they would affect the consumers and the producers of Manitoba.

The Consumers' Association of Canada is a voluntary, non-political, non-governmental, non-profit association that provides a strong and reliable voice for consumers. We bring consumers' views to the attention of governments, producers, trade and industry. We examine consumer problems and recommend possible solutions. We distribute information on matters of consumer interest and recommend to the government passage of better consumer laws.

In Manitoba, there are over 8,000 families who belong to the Consumers' Association of Canada.

Our experience has taught us that communication, co-operation and mutual concern between the beginning and the end of the food chain are vital to the health and economy of Manitoba. We recognize the very real problems facing the beef industry today, as those problems are explained in the working paper prepared by Mr. Roytenberg for the committee, and also as delineated by the Manitoba Cattle Producers Association today.

Dealing with the problem responses in the order that they appear in the paper, they are, first of all, import controls. We agree that import controls would not answer the problems satisfactorily considering the north-south nature of the beef market, the balkanization of Canada that might result and the strong possibility of retaliatory measures by the United States. As well, these import controls would appear contrary to the countercyclical principle followed in the proposed meat import legislation, Bill C-46.

Income stabilization: In our view, this proposal appears to hold out the best hope for beef producers and consumers. Our aim has always been to ensure that good quality product is available at reasonable prices to consumers with a fair return to the producers. Circumstances would appear to militate against the successful federal-provincial programs. However, if other provinces feel as Manitoba does income stabilization might indeed work. Certainly, any more toward entrenched subsidies or long-term or open-ended payments would be strongly opposed by the consumers' Association of Canada, however.

Income averaging approaches: This will have to be reassessed in light of the new regulations governing taxes and incomes in the proposal federal budget of November 12, 1981.

The succeeding four models in the paper all make the assumption that supply management is the only solution for

[Traduction]

se réjouit de l'occasion qui lui est offerte d'exposer son point de vue à propos des programmes de commercialisation et de stabilisation en faveur du secteur canadien de l'élevage et du commerce du bétail de boucherie, et de leur incidence probable sur les consommateurs et les producteurs du Manitoba.

Notre Association est un organisme bénévole, apolitique, non gouvernemental et sans but lucratif, qui est le porte-parole puissant et digne de confiance des consommateurs. Nous faisons valoir le point de vue des consommateurs auprès des gouvernements, des producteurs, des commerçants et des industriels. Nous étudions les problèmes des consommateurs et offrons des solutions raisonnables. Nous diffusons des renseignements sur des questions qui intéressent les consommateurs et nous incitons le gouvernement à promulguer des lois en faveur des consommateurs.

Au Manitoba, plus de 8,000 familles sont inscrites à titre de membres de l'Association des consommateurs du Canada.

Nous avons appris par expérience que la communication, la collaboration et le respect mutuel, du premier au dernier maillon de la chaîne alimentaire, sont d'importance vitale pour le bien-être corporel et économique des habitants du Manitoba. Nous sommes conscients des graves problèmes qui assaillent le secteur de l'élevage et du commerce du bétail bovin, ainsi que l'a si bien expliqué M. Roytenberg dans la documentation qu'il a compilée pour le comité, de même que l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba aujourd'hui même.

Pour aborder les réponses aux problèmes dans l'ordre où elles figurent dans le mémoire, nous avons tout d'abord le contrôle ou la réglementation des importations. Nous convenons volontiers qu'une telle mesure ne réglerait pas les problèmes de façon satisfaisante, en raison de l'orientation nord-sud du marché du bétail et de la viande bovine, en raison aussi de la balkanisation dont pourrait souffrir le pays et de la probabilité de mesures de rétorsion de la part des États-Unis. En outre, le contrôle des importations va apparemment à l'encontre du principe qui caractérise le projet de loi relatif à l'importation des viandes, soit le Bill C-46.

La stabilisation des revenus: À notre avis, cette proposition semble la plus prometteuse tant pour les éleveurs que pour les consommateurs. Notre but a toujours été d'assurer que le consommateur puisse s'approvisionner en produits de bonne qualité à des prix raisonnables, ainsi qu'un bénéfice équitable pour le producteur. Les circonstances ont l'air défavorables à la réussite de programmes fédéraux-provinciaux, et pourtant si d'autres provinces sont du même avis que le Manitoba, il se pourrait que la stabilisation des prix de vente réussisse. Il va sans dire que toute tentative d'octroi permanent de subventions ou bien de versements à long terme et d'autres libéralités feraient l'objet d'une vive opposition de la part de notre Association.

Le calcul des moyennes de revenus: Il y aurait lieu de refaire l'analyse en raison des nouvelles dispositions régissant les impôts et les revenus figurant au budget fédéral présenté le 12 novembre 1981.

Les quatre exemples consécutifs figurant dans l'exposé prennent pour acquis que la gestion des approvisionnements consti-

[Text]

the industry's problems. We in the Consumers' Association of Canada strongly disagree.

The initial Canadian Wheat Board Model: No facts have been put forward to support the statement that the compulsory electronic auction method would cost less than direct-to-packer sales while enhancing competition. We question that the industry is "basically domestic in nature". It is our view that it is predominantly a North American market with prices set in Montreal and Omaha.

The Canadian Dairy Commission and the Canadian Egg Marketing Agency models: These models appear to be most favoured by the author of this study. However, neither has benefited consumers and they have caused distortions frequently damaging to producers as well.

The concept of supply management cannot apply to beef production. The three-year beef growing cycle requires an impossible degree of expertise in forecasting demand or in making any quick response to change in that demand.

Dairy products and eggs are very different commodities from beef. Both models have been plagued with difficulties since their inception. CEMA has been trying for eight years to get it right and has had to resort to wholesale slaughter, overseas sales at distressed prices and surplus removal. The Canadian Dairy Commission has dumped skim milk powder offshore and curtailed domestic sales with unrealistic butter prices. Slaughter of excess dairy herds has further complicated the beef industry's problems.

The requirements of a supply management system are production quotas and a cost-of-production formula in order to control the amount and price of product produced for the market. The setting of a national quota divided among participating provinces is a protracted process resulting in rigidly enacted provincial figures, tending toward self-sufficiency and, further, is divisive of the national intent to help the Canadian industry as a whole.

Quotas lead inevitably to quota values. Primary producers are too smart not to realize the short-term gains accruing to attaching value to quota. Although the author of the study at page 14 implies that the development of quota values could be easily minimized, nevertheless, the means to control its sale are readily available and cannot be conclusively identified. Quota restrictions also result in new producers being limited in their entry to the industry. They have trouble getting an initial quota granted and the quota values add to initial investment cost.

Cost-of-production formulae are based on certain fixed components and weighted criteria of an unfortunately vague

[Traduction]

tueraient le seul moyen de tirer le secteur d'embarras. Les membres de l'Association des consommateurs du Canada sont carrément en désaccord à ce sujet.

L'exemple de la Commission canadienne du blé: Aucune preuve n'est offerte à l'appui de l'affirmation que la méthode électronique de prise des enchères reviendrait à moins cher que la vente directe aux abattoirs et qu'elle favoriserait la concurrence. Nous doutons que le secteur soit «fondamentalement national». Nous prétendons que c'est plutôt un marché nord-américain et que les prix sont fixés à Montréal et à Omaha.

Les exemples de la Commission canadienne du lait et de l'Office canadien de commercialisation des œufs: Ces exemples semblent jouir de toute la faveur de l'auteur du mémoire. Pourtant, aucun des deux n'a profité aux consommateurs et ils ont provoqué des fausses manœuvres qui ont fait du tort aux producteurs et aux consommateurs.

La gestion des approvisionnements ne convient pas au secteur de l'élevage bovin. Le cycle triennal de l'élevage comporte tellement d'impondérables qu'il est impossible de prévoir la demande et aussi de réagir à temps à toute fluctuation de cette demande.

Les laitages et les œufs sont des denrées qui diffèrent beaucoup de la viande bovine. Les deux organismes cités en exemple éprouvent toutes sortes de difficultés depuis leur fondation. L'Office de commercialisation des œufs s'efforce depuis huit ans de se dépêtrer et ce faisant a eu recours à l'abattage en masse, au bradage de ses produits à l'étranger et à la destruction pure et simple de ses stocks invendables. La Commission canadienne du lait a exposé des stocks de poudre de lait et a causé la mévente, au pays, du beurre canadien en imposant des prix excessifs. L'abattage de troupeaux entiers de vaches laitières a bouleversé encore plus le marché du bétail de boucherie, qui se trouvait déjà en difficulté.

Pour qu'un programme de gestion des approvisionnements puisse fonctionner, il faut contingenter la production et établir une formule de calcul des prix de revient afin de régir les quantités de produits et leurs prix, pour la mise en marché. L'établissement d'un contingent national réparti parmi les provinces participantes est un processus interminable qui aboutit à des chiffres provinciaux fixés arbitrairement et tendant à l'autarcie et, en outre, compromet l'effort national conçu pour aider le secteur industriel du Canada tout entier.

Le contingentement amène inévitablement l'attribution d'une valeur aux quotas. Les producteurs primaires, toujours en éveil, ne tardent pas à voir la profitabilité immédiate de l'attribution d'une valeur pécuniaire aux contingents. Bien que l'auteur du mémoire donne à entendre, à la page 14, que l'attribution d'une valeur aux quotas pourrait être aisément contrecarrée, il n'en reste pas moins que les moyens ne manquent pas pour en monopoliser la vente et qu'il est d'ailleurs fort difficile d'en prouver l'existence. Les restrictions du contingentement empêchent en outre l'entrée de nouveaux producteurs sur le marché ou dans le secteur production. Il leur est difficile de se faire octroyer un contingent initial, et le coût des quotas à vendre vient s'ajouter à leurs frais d'établissement.

Les formules de calcul des prix de revient sont fondées sur certaines données fixes et des critères pondérés regrettable-

[Text]

format. Most criteria are capable of many interpretations. As an example "comparative advantage" may mean, in different circumstances, population growth, access to market, lower labour costs or feed grain prices, and so forth. An additional drawback is the fact that cost-of-production formulae as currently calculated, do not reflect true cost but only estimated costs. This guarantees a minimum to the producer but also imposes a floor price to consumers.

Supply management, while controlling producer activities, has no control over processing, distributing and retailing of their product. Any change in the guaranteed producer minimum price may lead to exaggeration along the food chain at the consumers' expense.

Beef is still the protein of choice among Canadians despite competition from pork, poultry and fish. Price is a major factor in consumer demand. Formation of a supply-management scheme for beef would add significant cents per pound, or per kilogram, in administrative and promotional costs to the point where a major share of the beef consumption would switch to alternative protein sources. This could be highly detrimental to the industry.

The Bank of Montreal's monthly *Business Review* projects that food price increases in 1982 may stay below 10 per cent. There will not be much price pressure on the meat sector because of the overall decline in grain prices. However, they also state that decisions of marketing boards using cost-of-production formulae, labour costs, interest rates and energy costs, will tend to offset the moderation in basic food costs.

We ask you not to accept any form of supply management as a solution to the problems of the beef industry.

Furthermore, I should like to reply to one of Mr. Van Heyst's recommendations regarding the purchase of food on credit cards.

The Consumers Association of Canada would be strongly opposed to any measure that would allow purchases of food on credit cards. The use of credit cards is, in principle, inflationary, and we feel that food, as a basic commodity, should not be bought on credit cards. We feel that, rather than resulting in an increase in beef consumption, it could well result in the increased sales of impulse items. As one of my directors has pointed out, consumers could end up with cupboards full of twinkies and miniature marshmallows. We would certainly oppose that.

Senator Nurgitz: Mr. Chairman, Ms. Barker goes through the suggested methods of change, such as import controls, income stabilization, supply management and so forth. What

[Traduction]

ment vagues. La plupart des critères peuvent être interprétés de toutes sortes de façons. Par exemple, le terme «avantage comparatif» peut vouloir dire, selon le cas, croissance démographique, accès au marché, frais de main-d'œuvre réduits, prix des grains fourragers, et ainsi de suite. Ce qui empire encore les choses, les formules de calcul des prix de revient ne donnent pas les coûts réels mais seulement les coûts estimatifs. Cela garantit un minimum aux producteurs, mais impose par ailleurs un prix minimum de départ aux consommateurs.

La gestion des approvisionnements, tout en régissant les opérations du producteur, n'a aucune prise sur la transformation, la vente en gros et la vente au détail de ses produits. Tout changement du prix minimum attribué au producteur peut donner lieu à des abus dans la chaîne alimentaire, au détriment des consommateurs.

La viande bovine est encore la source de protéines que préfèrent les Canadiens, en dépit de la concurrence que lui font la viande porcine, la volaille et le poisson. Le prix est l'élément majeur en matière de demande chez le consommateur. L'élaboration d'un plan de gestion des approvisionnements en viande bovine occasionnerait des frais supplémentaires d'administration et de publicité qui feraient monter de X cents la livre ou le kilo, au point où la consommation de bœuf diminuerait, tandis que celle des autres denrées protéiques augmenterait, et cela pourrait faire beaucoup de tort au secteur bovin.

D'après la revue mensuelle «*Business Review*», éditée par la Banque de Montréal, la hausse des denrées alimentaires ne dépasserait pas 10 p. 100 en 1982. La pression sera faible sur le prix des viandes en raison de la baisse des grains fourragers. Toutefois, on y lit aussi que les décisions des offices de commercialisation qui se servent de formules de calcul des prix de revient comportant les frais de main-d'œuvre, les taux d'intérêt et le coût de l'énergie, pourraient altérer la tendance à la modération des prix des denrées alimentaires de première nécessité.

Nous vous exhortons à ne pas accepter comme solution aux problèmes du secteur bovin un programme de gestion des approvisionnements, quel qu'il soit.

Par ailleurs, je vais répondre à une des propositions que M. Van Heyst a recommandées, celle qui a trait à l'achat de denrées alimentaires avec des cartes de crédit.

L'Association des consommateurs du Canada s'opposerait vivement à toute mesure qui permettrait l'achat de denrées alimentaires avec des cartes de crédit. L'emploi de cartes de crédit a, en principe, une incidence inflationniste et nous sommes d'avis que les denrées alimentaires, donc de première nécessité, ne devraient pas s'acheter avec des cartes de crédit. Nous sommes d'avis qu'au lieu de promouvoir la consommation de viande bovine, cela pourrait promouvoir la vente d'articles dits d'attrait impulsif. Comme me l'a fait remarquer un de mes collègues, certains consommateurs auraient des armoires remplies d'articles de fantaisie inutiles. Nous ne voulons pas de cela.

Le sénateur Nurgitz: Monsieur le président, M^{me} Barker passe en revue les diverses façons de changer les choses: contrôle des importations, stabilisation des revenus, gestion des

[Text]

you do, in effect, is say that they all have hazards. What do you suggest?

Ms. Barker: As is pointed out in our brief, I think that probably the best solution for both the consumers and producers at this time would be an income stabilization type of plan.

Senator Nurgitz: I thought you indicated that circumstances would appear to militate against that. You talked about a federal-provincial program. I take it you are against entrenched subsidies or long-term open-ended payments.

Ms. Joan Friesen, Consumers Association of Canada, Manitoba Branch: That is correct. We found that entrenched subsidies do have a tendency to distort the overall picture. To use an example, we would select the Canadian Dairy Commission. I challenge anyone in this room or anyone in Canaa to tell me the true cost of a pound of butter. There is no way one could do that because subsidies have been piled on subsidies. That is what we meant about entrenched subsidies. We are not against short-term subsidies or short-term payments; we do not want them spread over a long term. I am sure the gentlemen who are having the difficulties would not want that either. Long-term payments may well not be necessary.

Senator Nurgitz: You are suggesting that a short-term program would salvage the industry?

Ms. Friesen: It might, yes.

Senator Nurgitz: What would you do if it continued to have a problem after two or three years?

Ms. Friesen: You would have to extend the term.

Senator Nurgitz: Then you are into a long-term program.

Ms. Friesen: I think that there is always a chance of extending it if need be, but the chance of cutting it short is small. Once it is in place for a long term, you are stuck with it.

Senator Nurgitz: You do not think that you are stuck with it if it is in for a short term?

Ms. Friesen: If there is something wrong with it, it can be fixed.

Senator Hays: Ms. Barker, do you believe in labour unions?

Ms. Barker: Do you mean as a personal commitment or as the stance of the Consumers' Association of Canada?

Senator Hays: It seems to me that that is supply management. I am wondering whether you believe in labour unions. They set prices, spreads, and all that sort of thing.

Ms. Barker: I would hesitate to say that labour unions could be identified with supply management.

[Traduction]

approvisionnement et ainsi de suite. Ce qu'elle veut dire, en fait, c'est qu'elles comportent certains risques. Que proposez-vous d'autres, madame?

Mme Barker: Ainsi que je l'ai fait ressortir dans mon exposé, ce qui conviendrait le mieux aux consommateurs et aux producteurs pour le moment serait une sorte de programme de stabilisation des revenus.

Le sénateur nurgitz: Je croyais vous avoir entendu dire que les circonstances ne semblaient pas propices. Vous avez parlé d'un programme fédéral-provincial. Je prends pour acquis que vous vous opposez aux subventions permanentes et aux libéralités à long terme.

Mme Joan Friesen, Association des consommateurs du Canada (Manitoba): C'est exact. Nous avons constaté que ces subventions-là tendent à fausser la situation. Prenons par exemple la Commission canadienne du lait. Je défie n'importe qui ici ou même dans tout le Canada de pouvoir me dire le prix de revient exact d'une livre de beurre. Il n'y a pas moyen de le calculer car il y a toutes sortes de subventions, celles que nous appelons les subventions permanentes. Nous sommes en faveur des subventions ou autres versements à court terme, mais nous ne voulons pas que cela dure trop longtemps. Je suis sûre que ceux qui se trouvent en difficulté n'en voudraient pas non plus, car les paiements à long terme ne sont pas toujours nécessaires.

Le sénateur Nurgitz: Voulez-vous dire qu'un programme à court terme pourrait sauver l'industrie?

Mme Friesen: Cela se pourrait, oui.

Le sénateur Nurgitz: Que feriez-vous si les difficultés se prolongeaient deux ou trois ans encore?

Mme Friesen: Il faudrait reconduire le programme.

Le sénateur Nurgitz: Alors, vous en faites un programme à long terme.

Mme Friesen: Je crois qu'il y aurait toujours moyen de reconduire en cas de besoin, mais il n'y a presque jamais moyen de raccourcir. Une fois qu'un programme est en marche pour un long terme, c'est chose faite.

Le sénateur Nurgitz: Ne croyez-vous pas que ce serait aussi chose faite si c'était à court terme?

Mme Friesen: S'il y a quelque chose qui cloche, on peut toujours arranger cela.

Le sénateur Hays: Mme Barker, êtes-vous en faveur des syndicats ouvriers?

Mme Barker: Voulez-vous dire à titre personnel ou bien à titre de militante de l'Association des consommateurs du Canada?

Le sénateur Hays: Cela m'a tout l'air de gestion des approvisionnements. Je me demande si vous êtes en faveur des syndicats ouvriers. Ils fixent les prix, les marges de profits et ainsi de suite.

Mme Barker: Je n'irais pas jusqu'à dire que les syndicats ouvriers ont quelque chose de commun avec la gestion des approvisionnements.

[Text]

Senator Hays: They bargain for prices, their labour and their services.

Ms. Barker: They have a number of different employers, whereas the supply management scheme has only one employer.

Senator Hays: I got into an argument with a woman from the Consumers Association lately. Her husband was a plumber and is being paid \$16 an hour. She was raising hell about the price of food. Part of the problem was that we had to pay the plumber high wages, and that disturbed me. I just ask whether you believe in labour unions.

Ms. Barker: I know that labour unions exist. That is like asking whether Virginia believes in Santa Claus.

Senator Hays: You talk about sides of beef selling for \$1.55 wrapped and frozen in most of the supermarkets. You complained about CEMA. Eggs are 87 cents a dozen; that is the only product that has had its price reduced since September 1. How do you explain that?

Ms. Friesen: But not enough.

Senator Hays: Eggs at 87 cents a dozen are a pretty cheap source of protein. What cheaper protein is there than eggs at 87 cents a dozen?

Ms. Friesen: I agree, but we still feel that there are hidden costs in the cost-of-production formula, particularly the transportation factor.

Senator Hays: Did you ever get up and clean a chicken house on a Sunday morning, pick eggs Sunday afternoon or Christmas Day? That is a big job. I know because I have done it.

Thank you very much.

The Acting Chairman: Ms. Barker, you referred to both the Canadian Dairy Commission and the Canadian Egg Marketing Agency, and said that neither has benefited consumers. I suppose that the oldest of our control boards would be in milk, particularly the fluid milk area. Has there not been a benefit to consumers in that fluid milk is always available to the public?

Ms. Barker: Well, fluid milk is not controlled by the Canadian Dairy Commission.

The Acting Chairman: Not directly, but it is a controlled product under a long-standing program.

Ms. Barker: I just wanted to make that clear. I think that continuity of supply has been one of the long-touted reasons for having supply management boards. However, the detriments to consumers far outweigh the benefits that the consumers may get.

The Acting Chairman: Thank you for your presentation. By the way, when you started off by describing the Consumers' Association of Canada as a voluntary, non-government, non-profit organization, I am sure many of the livestock producers thought you were speaking of their industry.

[Traduction]

Le sénateur Hays: Ils négocient les prix, leur travail et leurs services.

Mme Barker: Ils ont des employeurs différents, tandis qu'en matière de gestion des approvisionnements il n'y a qu'un seul employeur.

Le sénateur Hays: J'ai eu une discussion l'autre jour avec une dame de l'Association des consommateurs. Son mari est plombier et gagne \$16 de l'heure. Elle vitupérait contre la cherté de la nourriture. Or, cela provient en partie du fait qu'il faut payer cher les plombiers, et cela me tracasse. Je vous demande donc si vous êtes en faveur des syndicats ouvriers.

Mme Barker: Je sais que les syndicats existent. C'est comme si vous demandiez si la petite Virginie croit qu'il y a vraiment un Saint-Nicolas ou un père Noël.

Le sénateur Hays: Vous parlez de demi-bœufs qui se vendent \$1.55 découpés, emballés et surgelés dans la plupart des supermarchés. Vous vous plaignez de l'OCCO. Les œufs sont à 87 cents la douzaine; c'est le seul produit dont le prix ait baissé de puis le 1^{er} septembre. Comment expliquez-vous cela?

Mme Friesen: Oui, mais pas assez.

Le sénateur Hays: Les œufs à 87 cents la douzaine, cela fait des protéines vraiment bon marché. Quelle denrée protéique serait-elle meilleur marché que des œufs à ce prix-là?

Mme Friesen: J'en conviens, mais nous prétendons qu'il y a encore des frais qui ne figurent pas dans la formule de calcul des prix de revient, notamment les frais de transport.

Le sénateur Hays: Avez-vous jamais nettoyé un poulailler de bonne heure le dimanche matin, ramassé les œufs le dimanche après-midi ou bien le jour de Noël? C'est du travail, cela! Je le sais bien, parce que je l'ai fait, moi!

Je vous remercie.

Le président suppléant: M^{me} Baker, vous avez parlé de la Commission canadienne du lait et de l'Office canadien de commercialisation des œufs; d'après vous, aucune des deux n'a jamais profité aux consommateurs. Je crois que le plus ancien des deux, c'est la Commission du lait, instituée avant tout pour le lait nature. Cela n'est-il pas utile et profitable que le public ne manque jamais de lait nature?

Mme Barker: Si, mais le lait nature n'est pas du ressort de la Commission canadienne du lait.

Le président suppléant: Pas directement, non, mais c'est tout de même un produit réglementé en vertu d'un programme qui date de bien longtemps.

Mme Barker: Je tenais à bien le préciser. Je crois que l'approvisionnement continu est l'un des motifs les plus souvent invoqués pour l'institution d'organismes de gestion des approvisionnements, et pourtant, les avantages que le consommateur en retire sont loin d'en contrebalancer les inconvénients.

Le président suppléant: Merci d'avoir présenté votre mémoire. A propos, au début de votre exposé, vous avez dit que l'Association des consommateurs du Canada est un organisme bénévole, non gouvernemental et sans but lucratif; je suis certain que bien des éleveurs de bestiaux ont cru que vous parliez de leur secteur.

[Text]

The next names I have on my list are Mr. Russell Cabak and Mr. Fred Edwards. I do not know whether they have separate presentations or joint presentation.

Mr. Russell Cabak, Farmer, Alonsa, Manitoba: It is a joint presentation.

The Acting Chairman: Mr. Cabak has told me that the joint presentation that he and Mr. Edwards are giving is basically an individual one, but has been discussed with farmers in the area.

Mr. Cabak: Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen. I should like to make note that Senator Molgat was our MLA for many years and suited us very well. My neighbour and I, Mr. Fred Edwards, will present this brief. We are both cow-calf operators and our farms are located 75 miles north of Portage la Prairie in the area of Alonsa.

One hundred per cent of my income is based on my cattle operation. I should like to express my opinions as well as the views of the farmers in my area on your proposal for alternative marketing and stabilization programs for the beef industry in Canada, and also on other aspects of the beef industry.

The first thing I should like to talk about is imports. These imports are hurting our beef industry since we cannot compete with Australia or New Zealand because of our climate. Cheap clothing from Japan, Korea and China was hurting the Canadian garment industry, and the government put high tariffs on imported clothing to protect local industry. In this way the federal government should put high tariffs on imported beef to protect the cattle industry in Canada.

Another area of concern is sky-rocketing interest rates. Because of this, many of us are forced to use old and used farm machinery. The wellbeing of the farmer is shown in the recent layoffs in farm-related industry. If the farmer suffers, it seems that the whole country suffers.

The recent closure of Swift Packers is also of great concern. There is also rumour that Canada Packers in Winnipeg is considering closing its doors. We cannot keep allowing this to happen, as this means that we are losing buyers and, therefore, there would be less competitors to buy our beef. As stated in your report, what we need is a more stable production.

The cost of production has risen by leaps and bounds in the last five or six years. For example, twine that cost \$7 a box six years ago now costs \$23. Fuel has jumped approximately 300 per cent. If the cost of production were what it was six years ago, then we might be able to survive with present beef prices.

Our income from cattle is cut by 30 per cent to 50 per cent this year as compared to the last two years. How many of you

[Traduction]

Je vois sur ma liste que c'est maintenant le tour de M. Russell Cabak et M. Fred Edwards. Je ne sais pas s'ils veulent parler séparément ou présenter leur mémoire en commun.

M. Russell Cabak, agriculteur, Alonsa (Manitoba): Nous allons le présenter en commun.

Le président suppléant: M. Cabak m'a expliqué que l'exposé que M. Edwards et lui vont présenter est au fond un seul mémoire, mais qu'il a été commenté par des agriculteurs de leur région.

M. Cabak: Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je tiens à signaler que le sénateur Molgat a été notre député provincial pendant de longues années et que nous avons toujours été fort satisfaits de lui. Mon voisin, M. Edwards et moi-même allons vous présenter un mémoire. Nous sommes tous deux naisseurs-éleveurs, et nos terres se trouvent à 75 miles au nord de Portage-la-Prairie, dans la région d'Alonsa.

Tous mes revenus proviennent strictement de l'élevage du bétail. Je vais exposer mon point de vue personnel aussi bien que le point de vue collectif des agriculteurs de ma région au sujet de vos propositions en matière de programmes de commercialisation et de stabilisation pour l'élevage et le commerce du bétail de boucherie au Canada, et pour les autres aspects du secteur bovin.

Je vais tout d'abord aborder la question des importations, qui font du tort à notre industrie de la viande bovine, étant donné que notre climat nous empêche de concurrencer l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Les vêtements à bon marché provenant du Japon, de la Corée et de la Chine faisaient tellement de tort à l'industrie du vêtement du Canada que le gouvernement a dû imposer des droits d'entrée élevés sur les vêtements importés pour protéger l'industrie canadienne. Le gouvernement fédéral devrait donc agir de même dans notre cas et imposer des droits de douane élevés sur les importations de viande bovine, pour protéger l'industrie bovine du Canada.

La hausse vertigineuse des taux d'intérêt nous inquiète aussi, car cette montée contraint de nombreux agriculteurs à se servir de machines agricoles usées et démodées. Les mises à pied dans l'industrie des machines agricoles montrent bien que les agriculteurs sont en mauvaise posture, et quand l'agriculture va mal, tout le pays semble en pâtir.

Dernièrement, Swift Packers a fermé ses portes, ce qui est inquiétant aussi, et il paraît que Canada Packers envisage de fermer son abattoir-usine de Winnipeg. Il faudrait empêcher cela, car ces fermetures nous enlèvent des acheteurs et, partant il y aurait moins de concurrents pour acheter notre bétail. Ce qu'il faudrait, c'est une production plus stable, ainsi que vous le dites si bien dans votre rapport.

Les prix de revient n'ont pas cessé de monter depuis cinq ou six ans. Par exemple, la ficelle, qui coûtait \$7 le ballot il y a six ans, coûte maintenant \$23. Le prix du mazout a monté d'à peu près 300 p. 100. Si nos prix de revient étaient les mêmes qu'il y a six ans, nous pourrions sans doute nous en sortir avec les prix actuels du bétail de boucherie.

Nos revenus provenant du bétail sont inférieurs de 50 p. 100 à ce qu'ils étaient il y a deux ans. Combien y en a-t-il ici, qui

[Text]

here, who are not farmers, would stand for that kind of cut in your annual salary?

The consumer can well afford to pay more for his beef. He now only spend approximately 15 per cent of his disposable income on food. The government has to be found at fault because of its cheap food policy. The farmers only represent four per cent of votes, so why should the government worry about this minority? It seems that we have no say whatsoever as to prices when we sell our cattle, but on the other hand, when we have to purchase repairs, fuel, and so forth, everyone dictates what we must pay.

Most of us have to supplement our incomes with outside jobs. In my area, there are many cattle farmers who work at jobs in construction, teaching, bus driving and so forth. It makes no sense to me when someone with 50 to 100 cows has to supplement his income in order to make ends meet.

There is too much fluctuation in cattle prices from year to year. A person does not know if next year will be a boom year or a bust year. It seems now what we have are one or two good years followed by five or six bad ones. With this type of fluctuation, we cannot plan anything for the upcoming year.

There is also too much fluctuation in prices from day to day. In your working paper, you stated that a set price could be declared for a whole week. I believe that this would be desirable because a farmer would know what to expect for his product.

I strongly believe in stabilization plans. Some people may call this a handout, but I do not believe that it is. The consumer is paying indirectly for something he should have paid more for in the first place.

The public is misinformed about the nutritive value and the price of beef. For example, the cost of living went up in August by approximately 11.5 per cent, so the first thing they showed on the CBC National News was an old pensioner in a supermarket holding up a pound of steak and complaining about the price by stating: "They must be feeding gold dust to those animals."

This program was seen by millions across Canada. Because of this type of misinformation, people may be reluctant to purchase beef the next time they go to the supermarket for meat.

I am totally against metrification. I believe that this will only further confuse the farmer when he sells his beef and also the consumer when she buys it. Instead of a 1,000-pound finished steer, it will have to be a 400-kilogram steer. When the consumer goes to the supermarket, instead of hamburger being \$1.70 a pound, it will be \$4.25 a kilogram, and steak, instead of \$4.50 a pound, will be selling for \$11.25 a kilogram. To the consumer, these prices would seem outrageous.

[Traduction]

ne sont pas agriculteurs, qui pourraient tolérer une diminution pareille de leur rémunération?

Le consommateur est en mesure de payer un peu plus cher son bœuf. A l'heure actuelle, il ne dépense qu'environ 15 p. 100 de son revenu disponible pour sa nourriture. C'est le gouvernement qui est à blâmer, en raison de sa politique d'alimentation à bon marché. Le secteur agricole ne représente que quatre pour cent du corps électoral, alors pourquoi le gouvernement se soucierait-il de cette infime minorité? Nous n'avons apparemment rien à dire en matière de prix de vente de notre bétail, mais par contre quand nous devons traiter avec ceux qui nous fournissent notre mazout, nos réparations et ainsi de suite, eux peuvent exiger le prix qu'ils veulent.

La plupart des agriculteurs sont contraints d'aller travailler ailleurs pour étoffer leurs revenus. Dans ma région, de nombreux éleveurs de bétail travaillent dans la construction, l'enseignement, les transports publics, etc. Je ne puis m'expliquer pourquoi un homme qui tient 50 ou 100 vaches doit aller travailler à l'extérieur pour joindre les deux bouts.

Il y a trop de fluctuations dans les prix des bestiaux d'une année à l'autre. Personne ne sait si l'année prochaine sera une année prospère ou une année de disette. Il me semble que pour une ou deux années de prospérité, nous en avons ensuite cinq ou six mauvaises. Avec des fluctuations pareilles, nous ne pouvons jamais prévoir quoi que ce soit un an d'avance.

Il y a aussi trop de fluctuations d'un jour à l'autre. Dans votre document, vous dites qu'on pourrait fixer un prix pour une semaine. Je pense que cela serait souhaitable, car l'agriculteur saurait combien il recevrait pour ses produits.

Je suis fortement en faveur d'un programme de stabilisation des prix. Certains prétendent que c'est de la charité, mais moi je dis que ce n'est pas de la charité, car le consommateur paye indirectement quelque chose qu'il aurait payé plus cher de toute façon.

Le public est mal renseigné au sujet de la valeur nutritive de la viande bovine et de son prix. Par exemple, le coût de la vie a augmenté de 11.5 p. 100 en août dernier; alors la société Radio Canada s'est empressée de montrer à la télé un vieux pensionné dans un supermarché, montrant une livre de bifteck et en train de se plaindre à propos du prix et disant: «Ce doit être de la poudre d'or qu'on donne à manger à ces bêtes-là».

Des millions de Canadiens ont vu cette émission-là. Après avoir vu et entendu pareil bourrage de crâne, la ménagère y regardera sans doute à deux fois avant d'acheter du bœuf quand elle ira au supermarché pour s'approvisionner en viande.

Je suis tout-à-fait contre l'adoption du système métrique. A mon avis, cela ne peut qu'embrouiller le fermier quand il vendra son bétail et la ménagère qui achètera son bœuf. Au lieu d'un bouvillon gras de 1,000 livres, ce sera un bouvillon de 400 kilos. Quand le consommateur ira au supermarché, au lieu d'acheter du haché à \$1.70 la livre, ce sera à \$4.25 le kilo et le bifteck sera vendu \$11.25 le kilo au lieu de \$4.50 la livre. Aux yeux du consommateur, ces prix auront l'air exorbitants.

[Text]

I have not picked any of your four marketing proposals, but have picked out ideas from different proposals that would appeal to most farmers. They are as follows:

1. We would be guaranteed the cost of production, plus a reasonable return;
2. The packing industry would have a more stable production base;
3. Imports would be closely controlled.

All we are asking for is cost of production plus a reasonable return, and I do not think that that is asking for too much. No one in their right mind, besides farmers, would want to work for anything else.

If this could be accomplished by a marketing board, then maybe we should have a closer look at it. No one else has come up with any better solution in the last 50 years.

We have to start working now in order to find a solution to the beef dilemma. No one wants to work for nothing. If nothing is done, then some years down the line, beef producers could become extinct in Canada. If this happens, then the consumer would have to rely solely on imports and would have no say as to the price of beef. She would either pay or go without.

There are some marketing views I have jotted down today that are not included in my brief. The only views I have on marketing and terminal markets are as follows: Last spring I shipped out six cows and they varied in size and condition. There were some thin ones and some fat ones and some of intermediate weight. The price of the day was 52 cents a pound, top price. The prices I received were from 40 cents a pound to 46 cents a pound. Not one came close to the top price, although I felt one or two should have. It is discrepancies such as these that make me wonder what is going on in the marketing facilities.

We should also receive better protection from cattle rustlers. We have a tough enough time trying to make ends meet without putting up with this type of problem. I would recommend better late-night patrols by the RCMP.

There are presently over 100 marketing boards in Canada. You do not hear as much belly-aching from all of them combined as you do from the beef industry. They must be doing something right. Beef is one of the last farm products without a marketing board. I believe the ones who are against a marketing board are the large, established farmers and farms that are owned by large corporations.

I believe that the farmer is the backbone of the country. If the farmer prospers, the whole country prospers, and if the farmer suffers, then the whole country suffers.

I thank you gentlemen for allowing me to express my and others' opinions on this critical matter. I am glad to see that someone is interested in our problems and is willing to listen to us. I sincerely hope that something will come out of this study

[Traduction]

Je n'ai choisi aucune de vos quatre propositions pour la commercialisation, mais j'ai retenu certaines idées de diverses propositions qui auraient l'appui de la plupart des cultivateurs. Les voici:

1. On nous garantirait notre prix de revient plus un bénéfice raisonnable.
2. La boucherie industrielle aurait une base de production plus stable.
3. Les importations seraient strictement réglementées.

Nous ne demandons que notre prix de revient plus un bénéfice raisonnable, et je ne pense pas qu'on puisse dire que c'est exagéré. Aucun homme sensé ne consentirait à travailler pour moins que cela, sauf peut-être les fermiers!

Si tout cela pouvait être réalisé par un office de commercialisation, nous serions disposés à étudier la chose de plus près. Personne n'a présenté une meilleure solution en 50 ans.

Il faudrait commencer tout de suite à régler le problème de l'élevage du bétail de boucherie. Personne ne veut travailler pour rien. Si on n'agit pas, alors dans quelques années il n'y aura plus un seul éleveur de bétail de boucherie au Canada, et si jamais cela devait arriver, la ménagère dépendrait uniquement des importations et n'aurait absolument rien à dire quant au prix de la viande bovine. Elle devrait casquer ou s'en passer.

J'ai quelques idées à propos de la commercialisation que j'ai notées aujourd'hui mais qui ne figurent pas dans mon exposé. Voici donc ce que je sais au sujet de la commercialisation et des marchés aux bestiaux: Au printemps dernier, j'ai expédié six vaches au marché, qui variaient en poids et en état d'engraissement. Il y en avait des maigres et des grasses et certaines entre les deux. Le prix maximum ce jour-là était de 52 cents la livre, donc pour les meilleures. Or, je n'ai touché que de 40 à 46 cents la livre. Aucune n'a approché le prix maximum, et pourtant je croyais qu'une ou deux le valaient. Ce sont les bizarreries comme celle-là qui font que je me demande bien ce qui se passe dans les marchés aux bestiaux.

Nous devrions être mieux protégés contre les voleurs de bestiaux. Nous avons déjà la vie dure rien que pour arriver à nouer les deux bouts sans devoir être tracassés par des choses de ce genre. Je voudrais bien qu'on organise de meilleures patrouilles de nuit par la Gendarmerie Royale.

A l'heure actuelle, il y a plus de 100 organismes de commercialisation au Canada, et on entend moins de récriminations à leur sujet qu'au sujet du seul secteur du bétail de boucherie. Donc, il doivent avoir du bon. Le bétail bovin est le seul produit agricole à ne pas avoir d'office de commercialisation. Je crois que les seuls exploitants qui ne veulent pas d'offices de commercialisation sont les propriétaires de grandes exploitations bien établies et les grandes sociétés propriétaires de grandes fermes.

Je prétends que l'agriculteur est la cheville ouvrière du pays. Quand le fermier est prospère, tout le pays est prospère, et quand le fermier est mal en point, tout le pays en pâtit.

Je vous remercie, messieurs, de m'avoir offert l'occasion d'exposer mon point de vue et celui de mes collègues sur cette question d'importance vitale. Cela me réjouit de voir qu'il y a des gens qui s'intéressent à nos problèmes et qui sont disposés

[Text]

and that it will not end up at the back of some file in Ottawa like so many have in the past.

I thank you again.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Cabak. Before I go to my colleagues for questioning, I should like to ask Mr. Edwards if there is something he wishes to add.

Mr. Fred Edwards, Farmer, Alonsa, Manitoba: No, Mr. Chairman.

The Acting Chairman: Then I shall ask my colleagues if they have questions for Mr. Cabak or Mr. Edwards.

Senator Hays: I wish to congratulate both Mr. Cabak and Mr. Edwards for their excellent presentation. Their feelings reflect my own. Both of you seem to be close to your livestock operation. Had you received 87.5 cents a pound for your finished steers—I don't know whether you finish them yourselves or whether you send them to a feedlot for finishing—would that have taken care of your problems for this year?

Mr. Cabak: If I had received 87.5 cents a pound straight through for my heifers and steers, it surely would have helped to alleviate some of the problems.

Senator Hays: Are you familiar with the Saskatchewan plan that came out suggesting that, had the plan been in effect a year ago, they would have received 87.5 cents a pound?

Mr. Cabak: Yes, I read a little about that, but I do not know everything there is to know about that plan.

Senator Hays: Do you believe that we should have a meat law?

Mr. Cabak: What do you mean by that?

Senator Hays: A meat law whereby we would allow 700 pounds of meat to come in from the United States, Australia, New Zealand, or wherever. This law would control imports.

Mr. Cabak: Yes, I agree fully that we should have a law, if not cut out imports altogether. As I stated, imports seem to be hurting us more and more all the time.

Senator Hays: Do you think that the Manitoba producers who have more than 25 cows would be favourably disposed to some sort of marketing program that might interfere with the supply of beef?

Mr. Cabak: I think that the majority of cattle farmers in Manitoba may be favourable to some sort of supply and demand marketing system if there is no intervention from the larger farmers and packing houses that brainwash us so that we will go along with them.

As shown in the vote two or three years ago, these large farmers, who had budgets of well over \$100,000, went around to every town and sent literature through the mail in an attempt to convince everybody to go against a supply and

[Traduction]

à nous écouter. J'espère bien que cette étude aboutira à quelque chose et qu'elle ne finira pas dans les archives d'Ottawa comme cela est arrivé souvent dans le passé.

Encore une fois, merci.

Le président suppléant: Merci, monsieur Cabak. Avant de passer aux questions, je voudrais savoir si monsieur Edwards désire ajouter quelques mots.

M. Fred Edwards, agriculteur, Alonsa (Manitoba): Non, monsieur le président.

Le président suppléant: Alors, je passe la parole à ceux de mes collègues qui auraient des questions à poser à M. Cabak ou à M. Edwards.

Le sénateur Hays: Je tiens à féliciter MM. Cabak et Edwards pour leur excellent mémoire. Nous sommes du même avis. Vous avez tous deux l'air de bien connaître votre affaire. Si vous aviez reçu 87.5 cents la livre pour vos bouvillons gras—je ne sais pas si vous les engraissez vous-mêmes ou si vous les envoyez à un parc d'engraissement—cela vous aurait-il tiré d'embarras pour cette année-ci?

M. Cabak: Si j'avais reçu 87.5 cents la livre pour mes génisses et mes bouvillons, cela aurait certes contribué à me tirer d'embarras.

Le sénateur Hays: Êtes-vous au courant du programme mis sur pied en Saskatchewan, qui aurait, paraît-il, assuré aux éleveurs 87.5 cents la livre s'il avait été mis en vigueur l'année dernière?

M. Cabak: Oui, j'ai lu un article à ce sujet, mais je ne connais pas toutes les modalités de ce programme-là.

Le sénateur Hays: Croyez-vous qu'il faudrait adopter une loi concernant la viande?

M. Cabak: Que voulez-vous dire par là?

Le sénateur Hays: Une loi qui permettrait l'entrée de 700 livres de viande provenant des États-Unis, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande ou d'ailleurs. Cette loi contingerait les importations.

M. Cabak: Oui, je conviens sans réserve que nous devrions avoir une loi ou même interdire toutes les importations. J'ai dit moi-même que les importations semblent nous faire de plus en plus de tort.

Le sénateur Hays: Pensez-vous que les éleveurs manitobains qui possèdent plus de 25 vaches seraient disposés à adopter un programme de commercialisation qui pourrait réglementer d'une façon ou d'une autre le marché du bétail et de la viande bovine?

M. Cabak: Je crois que la majorité des éleveurs de bétail du Manitoba seraient en faveur d'une certaine réglementation de l'offre et de la demande sur le marché, pourvu qu'on puisse empêcher l'intervention des gros éleveurs et des exploitants des grands abattoirs, qui ne cessent de nous bourrer le crâne pour nous faire marcher avec eux.

Ainsi que l'a révélé le scrutin d'il y a deux ou trois ans, les gros éleveurs, dont le budget dépasse de loin 100,000 dollars, ont fait des démarches dans toute la province et ont distribué des circulaires par la poste afin d'inciter tous les éleveurs à

[Text]

marketing board operation. Naturally, that was defeated because they had more funds available than those campaigning for a supply and demand market.

The Acting Chairman: On page 3 of your brief you outline three items which you think would appeal to farmers. You do not spell this out, but I presume that included in item one, the guaranteed cost of production plus a reasonable return, would be a quota system. Am I correct in that assumption?

Mr. Cabak: If that is the only way we can do it, it might be worth having a look at it. I do not know how it could be done without a quota system, but if it could be, that should be looked at, too.

The Acting Chairman: That is the problem. If there is a guarantee of a reasonable rate of return, and everybody started to increase their beef production, what would we do with the excess beef?

Mr. Cabak: I was led to believe that Canada has never been self-sufficient in beef. I believe that this has been the case for the past 50 years. I think that there is lots of room for expansion, and we should let it go at that.

The Acting Chairman: Would you accept a quota system? Would you accept that you would be limited to so many cows, as is the case in the dairy industry, where it is not based on the number of cows but on production?

Mr. Cabak: If I can make more money that way, I am prepared to accept that.

The Acting Chairman: Anything is better than losing money.

If there are no further questions from my colleagues, I should like to thank both of you. Naturally, I am particularly pleased to see someone appear from my old constituency. I know how much cattle we produce in that area and how important it is to our region.

I appreciate very much that, as individuals, you went to the trouble of preparing a brief such as this and appearing before us. This is extremely important to the operation of our system.

Mr. Cabak: Thank you.

The Acting Chairman: The next brief I have is from Mr. Tony Riley representing the Canadian Independent Agriculture Producers.

Mr. Tony Riley, Canadian Independent Agriculture Producers: The Canadian Independent Agriculture Producers policy calls for federal legislation making it illegal to purchase any agricultural products below the cost of production. The starting bid would be cost of production, but could go higher. Cost of production includes all current capital costs on land, machinery, buildings, wells, dugouts, fences and investment interest; also, all current operating costs, including interest and

[Traduction]

s'opposer à la mise en place d'un organisme de commercialisation ou de gestion des approvisionnements. Évidemment, ils ont eu gain de cause, parce qu'ils disposaient de beaucoup plus de fonds que ceux qui militaient en faveur de la réglementation de l'offre et de la demande sur le marché.

Le président suppléant: A la page 3 de votre mémoire, vous tracez les grandes lignes de trois mesures qui, à votre avis, auraient l'appui des éleveurs. Vous ne le précisez pas, mais je suppose que la première, qui garantirait le prix de revient plus un bénéfice raisonnable, devrait comporter un certain contingentement. Ai-je bien compris?

M. Cabak: Si c'est la seule façon de le faire, il faudrait examiner cela de près. Je ne sais si cela pourrait se faire sans contingentement, mais dans ce cas-là, il faudrait envisager cela aussi.

Le président suppléant: Voilà le problème. Si on garantit une marge de bénéfice raisonnable et si tous les éleveurs se mettent à accroître leur production, que va-t-on faire de l'excédent de bétail de boucherie?

M. Cabak: J'ai toujours cru que le Canada n'atteindrait jamais l'autarcie pour la viande bovine, et je crois qu'il en est ainsi depuis 50 ans. Je pense que le secteur pourrait prendre beaucoup d'expansion, et il vaudrait mieux lui donner libre cours.

Le président suppléant: Approuveriez-vous un régime de contingentement? Accepteriez-vous d'être limité à un certain nombre de vaches, comme c'est le cas pour le secteur laitier, où ce n'est pas le nombre de vaches qui est limité mais plutôt la production de lait?

M. Cabak: Si je pouvais gagner plus d'argent de cette façon-là, alors je l'accepterais.

Le président suppléant: Cela vaudrait bien mieux que de travailler à perte.

Puisque mes collègues n'ont plus de questions à vous poser, je tiens à vous remercier tous les deux. Bien sûr, je suis ravi de voir ici mes anciens électeurs. Je sais que notre région est grande productrice de bétail, et combien l'élevage est important pour la circonscription.

Nous vous sommes reconnaissants d'avoir, à titre de particuliers, pris la peine de préparer cet excellent mémoire et de comparaître devant le comité pour le présenter. Tout ceci est extrêmement important pour le bon fonctionnement de notre système.

M. Cabak: Merci.

Le président suppléant: Nous passons au mémoire que va présenter M. Tony Riley, au nom des Agriculteurs indépendants du Canada.

M. Tony Riley, Agriculteurs indépendants du Canada: Les Agriculteurs indépendants du Canada ont pour objectif l'adoption d'une loi fédérale qui interdirait l'achat de n'importe quel produit agricole à un prix inférieur au prix de revient. La mise à prix partirait du prix de revient et pourrait monter. Le prix de revient comprendrait toutes les mises de fonds et frais de premier établissement pour les terres, les machines, les bâtiments, les puits, les étangs, les clôtures et les intérêts sur les

[Text]

wages at the average industrial rate. In the case of feeding domestic animals, the cost of growing and harvesting the feed must first be established.

The consumers would be assured of a continued supply of beef at a stable price. Not many consumer incomes shoot up and down as do farm produce prices. The per capita consumption, therefore, would also be rather stable, making it far more possible to forecast accurately needed production far in advance. We could become self-sufficient in most food needs. All Canadian businesses and workers could plan their future for the first time with a reasonable amount of certainty. All the subsidies in effect now could be cut off. All subsidy programs create too much bureaucracy and attract a lot of crooks bent on skimming the farmer out of them. Many stabilization programs call for producer contributions which we consider absolutely ridiculous. Since the phoney free-market system is what has failed to pay the farmer an earned income, why pay premiums for what is not their fault?

One common fault with stabilization programs is that only 90 per cent of the past five-year average is used. Instead it should go the other way; projecting ahead with a 25 per cent inflation factor built in. To get 90 per cent of the past, present or future is not worth the paper it would be printed on. We note that the rest of society is not expected to live on 50 per cent of the minimum wage.

Because the various governments of Canada have allowed monopolies to obliterate all real competition in the buying and selling of goods in this country, there is a need for legislated prices on all items, from large machines to nuts and bolts. Pricing will have to be tied to a justifiable cost of production. If the racketeers are allowed to go unchecked, there will be hungry hordes rioting in this country.

The number one problem preventing governments and farmers coming to an agreement long ago is all the phoney organizations that claim to represent the farmers.

The best way to determine which ones are legitimate and which are not is to find out if they have direct voluntary memberships. Many have compulsory check-offs picking our pockets. Some claim to be refundable, but require a waiting period of up to 18 months and no interest is paid. Voting rights are immediately cancelled when they receive a refund application. Without voting rights, we cannot hold down the check-off fee. These menaces are a threat to our existence. Other organizations are allowed to cream money from the various co-operatives, the Manitoba less Board, taxpayers and anywhere farmers' money lies unprotected. Millions of dollars are stolen from the farmers of Canada and used to finance organizations dedicated to cutting our throats. They do not speak for the farmers and do not intend to; yet, the press quotes them

[Traduction]

capitaux investis, et aussi tous les frais d'exploitation, y compris les intérêts et les rémunérations aux taux industriels moyens. Dans le cas de l'élevage d'animaux domestiques, le coût de la culture et de la récolte des grains et fourrages devrait d'abord être calculé.

On garantirait aux consommateurs un approvisionnement continu de viande bovine à des prix stables. Les revenus des consommateurs ne sont pas à la merci des hauts et des bas qui caractérisent les prix des produits agricoles. Ainsi, la consommation par habitant resterait stable, ce qui permettrait de prévoir longtemps d'avance les besoins et la production. Le Canada atteindrait l'autarcie pour la plupart des denrées alimentaires. Tous les commerçants et travailleurs canadiens pourraient enfin organiser leur avenir avec une certitude raisonnable. Tous les programmes de subventions en vigueur actuellement pourraient être supprimés. Tous ces programmes de subventions créent une bureaucratie excessive et attirent des escrocs de tout acabit qui s'arrangent pour vivre au détriment des agriculteurs. La plupart des programmes de stabilisation exigent des producteurs des contributions que nous considérons tout à fait ridicules. Puisque le prétendu marché libre est incapable de rémunérer l'agriculteur pour son travail, pourquoi devrait-il payer des cotisations alors qu'il n'est pas responsable?

Le défaut de la plupart des programmes de stabilisation est qu'ils sont basés sur 90 p. 100 seulement de la moyenne des cinq dernières années, alors que ce devrait être le contraire: les prévisions devraient comporter d'office un facteur inflation de 25 p. 100. Les calculs à partir de 90 p. 100 du passé, du présent et du futur ne valent même pas le papier sur lequel ils sont imprimés. Or, nous constatons que nos compatriotes ne sont pas censés subsister avec 50 p. 100 du salaire minimum.

Les divers gouvernements ont laissé les monopoles supprimer toute concurrence réelle dans l'achat et la vente de toutes les marchandises dans le pays; c'est pourquoi il faut une loi qui imposerait le prix de toutes les marchandises, des plus grosses machines aux moindres écrous et boulons. Les prix devront être fixés d'après les prix de revient prouvés. Si on laisse faire les combinards, nous aurons bientôt des meutes d'affamés dans les rues.

Ce qui empêche depuis longtemps le gouvernement de s'entendre avec les agriculteurs, c'est le tas d'organisations à la manque qui prétendent représenter les agriculteurs.

Le meilleur moyen de distinguer les organismes légitimes de ceux qui ne le sont pas est de voir si oui ou non l'adhésion est librement consentie. La plupart puisent dans notre gousset à l'aide de déductions obligatoires à la source. Certaines sont remboursables, mais il faut attendre jusqu'à 18 mois, et on n'a droit à aucun intérêt. Le droit de vote est retiré dès l'instant où l'on fait une demande de remboursement, et sans droit de vote il est impossible d'empêcher les déductions à la source. Cette sorte de chantage est une menace pour notre subsistance. Certains organismes ont le droit de soutirer de l'argent des diverses coopératives, de l'Office manitobain de commercialisation des porcs, des contribuables et de toute caisse où l'argent des cultivateurs est à leur portée. Des millions de dollars sont escroqués au détriment des agriculteurs pour

[Text]

like they had just heard the word from the lips of God. No end of policy is set by a handful of people designed to keep us defenceless against the racketeers of the world.

We ask that this committee inquire of everyone presenting a brief how they are financed before putting any stock in what they say. Those who do not have a direct voluntary membership fee speak only for themselves and their gangster friends. They should be thrown in jail for thievery and lies.

Thank you, Mr. Chairman.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Riley. Are there any questions from my colleagues? If there are no questions, I have one. I regret to say that I am not familiar with the Canadian Independent Agriculture Producers. Could you tell me what it is and who it represents?

Mr. Riley: The organization is patterned after the Canadian Agriculture Movement which was on the go a couple of years ago. The difference is that we are organized to the point where we record membership. We have a membership fee of \$5, but we do not have any president. The way it operates is as follows: If a group of members is dissatisfied with a particular situation that affects their cost of production, which is our only policy, then they select a spokesman from the group to represent their feelings. There is no possible way in this type of organization of having a dictatorial president who can block the membership from accomplishing what seems most important to them. They can form their own pressure group and select their own spokesman and away they go. There is nobody to stop them.

The Acting Chairman: All of your members are farmers?

Mr. Riley: Yes, but that is not necessary. It does not have to be that way; that is simply the way it is.

The Acting Chairman: Could you tell me how many members you have in Manitoba?

Mr. Riley: I would say the membership is between 125 and 200.

Senator Nurgitz: Mr. Riley, how many of your members are in the beef industry?

Mr. Riley: I could not tell you that. We do not record that sort of information. They are just farmers, but the ones I know are beef farmers.

The Acting Chairman: Thank you for your presentation, Mr. Riley.

The next name I have on the list is that of Mr. John Whitaker. I understand that this is a private presentation.

There is no obligation, by the way, that the presentation be in written form. That is entirely up to each individual. Mr. Whitaker indicates that he does not have any copies; that is fine, but we simply ask that, after you give your presentation, you make any documents you have available to the reporter.

[Traduction]

financer des organismes qui ne sont là que pour nous ruiner. Ils ne font rien en faveur des cultivateurs et n'ont nullement l'intention de le faire; et pourtant, la presse les cite comme s'il s'agissait de la parole divine. Toutes sortes de combines sont manigancées par quelques individus pour nous mettre à la merci de la piraterie organisée.

Nous demandons au comité de s'enquérir, auprès de tous ceux qui présentent un mémoire, de leur source de financement avant de prêter l'oreille à ce qu'ils disent. Les organismes dont l'adhésion et les cotisations ne sont pas librement consenties ne parlent que pour eux-mêmes et leurs complices, les combinards. On devrait les mettre en prison pour vol et faux témoignage.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président suppléant: Merci, monsieur Riley. Mes collègues ont-ils des questions à poser? Non? Moi, j'en ai une. Je regrette, mais je ne sais pas ce que c'est que les Agriculteurs indépendants du Canada. Pourriez-vous m'expliquer ce que c'est et qui cet organisme représente?

M. Riley: Notre organisme est modelé sur Le Mouvement canadien pour l'agriculture, à la seule différence que nous sommes organisés de façon à inscrire nos membres, qui payent une cotisation de \$5, mais nous n'avons pas de président. Voici comment cela fonctionne: si un certain nombre de membres ne sont pas satisfaits de quelque chose qui touche à leurs prix de revient, qui est la seule chose qui nous intéresse, ils se choisissent un porte-parole pour faire connaître leurs griefs. De cette façon, il est impossible qu'un président autoritaire puisse empêcher les membres d'accomplir ce qu'ils jugent important. Ils peuvent constituer leur propre groupe de pression et choisir leur porte-parole eux-mêmes pour agir en leur nom. Personne ne peut les en empêcher.

Le président suppléant: Tous vos membres sont-ils cultivateurs?

M. Riley: Oui, mais il ne faut pas nécessairement l'être. Ce n'est pas obligatoire, mais c'est comme ça.

Le président suppléant: Savez-vous combien de membres vous avez au Manitoba?

M. Riley: Je dirais entre 125 et 200.

Le sénateur Nurgitz: Monsieur Riley, combien de vos membres font-ils l'élevage bovin?

M. Riley: Je ne saurais vous le dire. Nous ne tenons pas compte de cela. Ce sont des agriculteurs, mais tous ceux que je connais sont des éleveurs de bétail de boucherie.

Le président suppléant: Merci d'avoir présenté votre mémoire, monsieur Riley.

Je vois que le suivant s'appelle John Whitaker. Si je comprends bien, il va témoigner à titre privé.

Soit dit en passant, rien n'oblige les témoins à faire leur exposé par écrit. Ils peuvent faire comme bon leur semble. Monsieur Whitaker me dit qu'il n'a aucune copie; c'est très bien, mais nous vous demandons de mettre la documentation que vous avez à la disposition du rapporteur.

[Text]

Mr. John Whitaker, Farmer, Box 399, Erickson, Manitoba: Thank you, Mr. Chairman, honourable senators.

I welcome the opportunity these hearings are providing for beef producers to discuss marketing. There has been little discussion of marketing among producers in Manitoba for four years. All producers were made members of the Manitoba Cattle Producers Association about three years ago, but this association has no marketing powers. I have been to two of its district meetings and one annual meeting, and marketing has not been on the agenda. We have talked about things like warble flies, rustlers, livestock manifests, advertising and stabilization. At the last district meeting I attended there was some discussion of stabilization, but marketing has certainly been my major problem in the industry, and I am glad to see that there is a forum for discussion opening up.

I operate a 40-cow beef herd 120 miles northwest of here. It is just east of Erickson. I pasture my calves the second summer and market them during the fall as 800- to 900-pound yearlings. I did try finishing some, but only once. I have two problems with marketing, the first being the selling system, the second being the price. I will speak of the selling system first.

I market through the Brandon Auction Market, and although most times I receive prices within the spread of the day for the class of beef I am selling, there have been several occasions over the past five years when I received substantially less. This most recently occurred on October 27, 1981, when I sold three steers at 20 cents under market. I am going to go into this because I think it illustrates some of my problems.

The first of these was a 1,185-pound Holstein-Simmental cross, 20 months old, straight off pasture, and I received 43 cents. The second was a 990-pound Brown Swiss-Simmental cross, 20 months old, just off pasture, and he went for 45 cents. Both of these were A-1 animals. The third was a 26-month-old Angus weighing 1,265 pounds straight off the pasture. He sold for 48 cents. He had spent his third summer on grass.

The first two of these I estimate to have been Grade B animals if rail-graded or, if put on to a feedlot on grain, to require 120 days to reach grade A-1 or A-2. The auction market was unable to offer these cattle to enough prospective buyers to ensure a fair price. For example, Saskatchewan buyers operating under a stabilization plan would be able to get 87.5 cents per pound for these animals after 120 days on feed. Surely, they could pay more than 43 cents if they were able to bid on them. The same thing would happen for producers located in Quebec or British Columbia.

The third animal should have graded A. I have sold two full brothers to him in the past two years, same bull, same cow, same age, same time, at Brandon for the A-1 to A-2 price range. They did not look any different. There obviously were not enough buyers present to assure a fair price.

[Traduction]

M. John Whitaker, agriculteur, boîte postale 399, Erickson (Manitoba): Merci, monsieur le président, honorables sénateurs.

Je me réjouis de pouvoir profiter de l'occasion qui est offerte aux éleveurs de débattre la question de la commercialisation. Les éleveurs du Manitoba en parlent un peu depuis quatre ans. Tous les éleveurs ont été enrôlés dans l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba il y a trois ans, mais cette association n'a aucun pouvoir en matière de commercialisation. J'ai assisté à deux réunions de district et à une assemblée annuelle, et la commercialisation n'a jamais été à l'ordre du jour. On a parlé de l'oestrie, de voleurs de bestiaux, de manifestes de cargaisons de bestiaux, de publicité et de stabilisation. À la dernière réunion de district à laquelle j'ai assisté, on a parlé un peu de stabilisation, alors que la commercialisation est certes un problème majeur, et je suis bien content de voir qu'il y a enfin un groupe chargé de débattre la question.

Je tiens un troupeau de 40 vaches de race à viande à 120 milles au nord-ouest d'ici, un peu à l'est d'Erickson. Je remets mes broutards au pâturage le deuxième été et je les vends à l'automne, comme bêtes de un à deux ans pesant de 800 à 900 livres. J'ai essayé une fois d'en engraisser quelques-unes, mais je n'ai pas recommencé. Il y a deux choses qui me tracassent: tout d'abord la façon de vendre, et ensuite la façon d'établir les prix. Je vais commencer par la façon de vendre.

Je fais vendre mes bêtes par le *Brandon Auction Market* (Marché à la criée de Brandon); la plupart du temps, je reçois les prix du jour pour la catégorie de bétail que je vends, mais à plusieurs reprises ces cinq dernières années, j'ai reçu beaucoup moins. La dernière fois, ce fut le 27 octobre 1981, trois de mes bouvillons ont été vendus 20 cents de moins que le prix du jour. Je vais conter cela en détail, car je crois que c'est un bon exemple des problèmes qui me tracassent.

Le premier était un bouvillon croisé Holstein-Simmental de 20 mois qui venait directement du pâturage, et qui m'a été payé 43 cents la livre. Le deuxième était un croisé Brown Swiss-Simmental de 20 mois, venant directement du pâturage, qui a été adjugé à 45 cents. Ces deux bêtes étaient de catégorie A-1. Le troisième était un Angus de 1,265 livres, venant directement du pâturage, et qui a été vendu 48 cents. Il avait passé trois étés au pâturage.

Les deux premiers auraient été classés B à l'abattage, selon mon estimation, ou bien, si je les avais mis au parc d'engraissement, il aurait fallu les nourrir au grain pendant 120 jours pour en faire des bêtes A-1 ou A-2. Par exemple, les éleveurs de Saskatchewan, grâce à leur programme de stabilisation, pourraient obtenir 87.5 cents la livre pour ces bêtes, après un régime d'engraissement de 120 jours. Alors, ils pourraient certes payer plus de 43 cents chez nous s'ils pouvaient mettre une enchère sur ces bouvillons. Il en serait de même pour des éleveurs du Québec ou de la Colombie-Britannique.

Ma troisième bête méritait la classe A. J'ai vendu l'un l'an dernier et l'autre cette année-ci, deux bouvillons provenant de la même vache et du même taureau, du même âge, à Brandon, dans la fourchette des prix A-1 et A-2, et ils n'avaient pas l'air d'être différents. Donc, c'est qu'il n'y avait pas assez d'acheteurs ce jour-là pour pouvoir compter sur le prix juste.

[Text]

I can hear my fellow cattlemen saying I should have rail-graded these steers instead. When I phoned the manager of the Brandon Auction Market to complain, that is what I also said to him. He informed me that I would not have done any better, and said that the B-grade carcasses are being discounted 20 to 25 cents per pound. I wanted to check this, so I phoned the toll-free telephone line that the Manitoba Cattle Producers Association operates, but they did not give a B-grade carcass quotation. So, what has happened to our B-grade market? An agricultural reporter in Winnipeg told me that Swifts used to buy the grade Bs and market them through Dominion Stores. When Swifts closed its doors, none of the other packers picked up this market, and the price discounts increased.

This makes no sense to me. B-grade carcasses are the same as A-grade carcasses except that they have one-tenth of an inch of fat over the rib-eye instead of two-tenths of an inch. Research has shown no difference in tenderness. Research on consumer acceptability in 1976 showed no discrimination of retail cuts from B grades. In fact, many consumers appreciated lower fat levels. This research is documented in the booklet entitled, "*Livestock Marketing in Manitoba*," published in 1976. In fact, many cattle experts tell us B grades sold off grass are the beef animal of the future. What they do not tell us is that cattlemen will be receiving cow prices for them under our present marketing system.

I believe that the inflexible and non-competitive nature of our present marketing system has caused current low returns on B Grades. Selling rail-grade in Brandon, where there is only one packer, is much harder than selling it where several packers are operating. Also, smaller producers offering one or two animals at a time are discriminated against relative to larger producers.

I do not like selling rail-grade because it involves a direct-to-packer sale which does not have a role in the price-setting mechanism. Studies done on direct sales have shown very large differences in the prices paid to different producers for same grade, same weight range on the same day. Again, that is documented in the study.

I also wonder about the role of our auction market system in selling slaughter animals given the Montreal carlot price. This price, usually issued on Thursdays, tells the packers what they will receive for carcasses sold the following week. This price determines what the packers are able to pay in Manitoba. In effect, it puts a ceiling on the auction-market price. However, the packers will pay considerably less than the Montreal carlot price if they can—that is, if there is insufficient competition in the ring. We have all heard stories of one packer-buyer going for coffee and the price falling 20 cents until he comes back.

[Traduction]

Bien sûr, des collègues diront que j'aurais dû vendre mes bouvillons classés à l'abattage. Quand j'ai téléphoné au gérant du Marché à la criée de Brandon pour me plaindre, c'est exactement cela que je lui ai dit; il m'a répondu que je n'aurais pas mieux réussi, puisque les bêtes abattues classées B font l'objet d'un décompte de 20 à 25 cents la livre. J'ai voulu faire confirmer la chose et j'ai téléphoné au numéro spécial de l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba, mais on ne m'a pas coté la catégorie B. Alors, qu'est-ce qui est arrivé à notre marché de la classe B? Un journaliste de Winnipeg qui s'y connaît m'a expliqué que Swift achetait beaucoup de bêtes de la classe B, pour fournir en gros à la chaîne des magasins Dominion. Quand Swift a fermé ses portes, aucun des autres grands abattoirs n'a repris l'affaire, ce qui fait que le décompte a encore augmenté.

J'y perds mon latin, car les carcasses de classe B sont les mêmes que les A, sauf qu'elles n'ont qu'un dixième de pouce de gras sur les côtes premières, au lieu de deux dixièmes de pouce. La recherche a révélé que ces viandes sont aussi tendres l'une que l'autre, et que les consommateurs, en 1976, ne faisaient aucune distinction entre les classes A et les B. En fait, beaucoup de consommateurs préféraient de la viande moins grasse. La documentation relative à ces travaux de recherche figure dans la brochure intitulée "*Livestock Marketing in Manitoba*", publiée en 1976. Bien des experts nous disent eux-mêmes que les bêtes de catégorie B sortant du pâturage seront les bêtes de boucherie idéales de l'avenir, mais ce qu'ils ne nous disent pas, c'est que les éleveurs recevront le même prix pour ces bêtes-là que pour les vaches, si le marché fonctionne encore comme à présent.

Je crois que c'est la rigidité du marché et le manque de concurrence qui ont fait baisser les prix des bêtes de la catégorie B. Il est bien plus difficile de vendre le bétail classé à l'abattage à Brandon, où il n'y a qu'un grand abattoir, que de le vendre là où il y en a plusieurs. En outre, les petits éleveurs qui n'offrent que deux ou trois bêtes à la fois sont moins bien traités que les gros éleveurs.

Je n'aime pas vendre classé à l'abattage parce que c'est vendre directement au grossiste, ce qui est en dehors du jeu de fixation des prix. L'étude des ventes directes a révélé de grands écarts entre les prix offerts à des éleveurs différents pour les mêmes catégories et les mêmes poids, le même jour. Tout cela est documenté par une étude.

Je me demande aussi comment nos marchés à la criée font pour vendre le bétail de boucherie aux prix de Montréal, par wagnée. Ce prix, annoncé ordinairement le jeudi, est le prix que les abattoirs recevront pour le bœuf abattu la semaine suivante. Donc, ce prix détermine ce que les abattoirs peuvent payer au Manitoba, ce qui revient à imposer un plafond pour les prix de vente à la criée. Toutefois les abattoirs payent beaucoup moins que le prix de Montréal par wagnée, s'ils peuvent le faire—c'est-à-dire s'il n'y a pas d'acheteurs concurrents en nombre suffisant. On raconte le cas où le commissionnaire d'achat d'un grand abattoir étant sorti de l'enceinte pour aller prendre un café, les prix baissèrent de 20 cents et n'ont remonté que lorsqu'il est revenu.

[Text]

My other problem with beef marketing is the overall price, which most of the time has not enabled me to make a profit. I also do not like rapid fluctuations in price due to its effect on consumption. When beef prices go up, they usually rise quickly. The attendant publicity results in sharp drops in consumption. Rapid declines in the price are not accompanied by increases in consumption since the ratchet effect operates. The retailing system soaks up the drop in producer price, and the price to consumers remains the same. I think we all noticed that agricultural commentators and consumer commentators do not give nearly as much publicity to a drop in price as they do to a beef price increase. Right now, we have the situation of beef being sold below the cost of production; yet, the consumer perceives beef as a high-priced item and does not buy it.

I have sold hogs through the Manitoba Hog Producers Marketing Board, and I am selling cream under the Manitoba Milk Producers' Marketing Board. I started selling cream about a year ago to provide a bit of cash flow because it sure was not coming from the beef herd. For the ladies from the Consumers' Association of Canada, who are wondering what butter costs, I can tell them that I get \$3.59 a kilo for butter fat and \$1.67 subsidy from the federal government, which gives me a total of \$5.26 per kilo for butter fat. I can buy butter off the cream truck for \$4.22 per kilogram. Whether the subsidy is a consumer subsidy or a producer subsidy is something I am sure we could argue.

I have also read your committee's report on beef marketing alternatives. I have concluded that almost any changes to beef marketing would benefit most producers, but some approaches are better than others. Of the four plans presented in your report, I like plan three the best, that is, the Canadian Egg Marketing Agency model. I am willing to accept supply management—that is, a production quota, in return for a marketing system that would:

1. be national in scope;
2. treat all producers equally;
3. include cost of production pricing;
4. close our borders to imports (and likely exports).

In effect, under such a marketing system, I would be happy to finish my calves to slaughter weight on the farm again.

Thank you.

Senator Hays: Mr. Whitaker, do you think that in Manitoba you can compete with the United States when it comes to raising beef cattle?

Mr. Whitaker: It depends on what type of beef cattle. I would have to say that we would have trouble competing with finished beef because of our lower land costs and the fact that a lot of the land where I come from is not suitable for grain. It

[Traduction]

Ce qui me tracasse aussi, c'est la façon de fixer les prix du marché en général, car la plupart du temps je n'arrive pas à faire un bénéfice sur mon bétail. Je n'aime pas fort non plus les fluctuations des prix, en raison de leur incidence sur la consommation. Quand le prix du bœuf monte, il monte très vite, et la publicité qui s'ensuit fait baisser soudainement la consommation. Les baisses soudaines de prix n'amènent pas nécessairement un accroissement de la consommation et ce, en raison du principe du pignon libre. Les détaillants profitent de la baisse des prix à la source et se gardent bien de rabaisser les prix de détail. Nous avons sans doute tous remarqué que les commentateurs de la rubrique agricole et les analystes de la consommation sont bien plus lents à diffuser une baisse des prix du bœuf qu'ils ne le sont à annoncer une hausse. À l'heure actuelle, la viande bovine se vend à des prix inférieurs au prix de revient du bétail, et pourtant le consommateur s'abstient d'acheter du bœuf car à ses yeux il coûte trop cher.

J'ai fait vendre des porcs par l'Office de commercialisation des porcs du Manitoba, et je livre ma crème à l'Office de commercialisation du lait. J'ai commencé à livrer de la crème l'an dernier pour faire rentrer un peu d'argent, vu que mon troupeau de vaches ne rapportait rien. Quant aux dames de l'Association des consommateurs du Canada qui se demandent combien cela coûte pour produire du beurre, qu'elles sachent que je reçois \$3,59 le kilo pour mon gras de beurre, plus une subvention de \$1,67 du gouvernement fédéral, ce qui me fait en tout \$5,26 le kilo. Or, je peux acheter du beurre de la beurrerie à \$4,22 le kilo; que la subvention soit au profit du fermier ou au profit du consommateur, alors là, ce serait un beau sujet de discussion.

J'ai lu le rapport que le comité a publié au sujet de la commercialisation du bétail de boucherie. J'en ai conclu que n'importe quel changement apporté au système actuel serait avantageux pour la plupart des éleveurs, quoique certaines méthodes paraissent meilleures que d'autres. Des quatre plans qui figurent au rapport, je préfère le numéro trois, c'est-à-dire celui qui prend pour modèle l'Office canadien de commercialisation des œufs. Je donnerais mon adhésion à la gestion des approvisionnements—c'est-à-dire le contingentement de la production, pourvu que le régime de commercialisation:

1. Soit applicable dans tout le pays;
2. Traite tous les producteurs sur un pied d'égalité;
3. Tienne compte du prix de revient exact;
4. Barre nos frontières aux importations (et probablement aux exportations).

Si un régime de commercialisation de ce genre était mis en vigueur, je serais disposé à élever et engraisser moi-même des bouvillons et génisses mûrs pour l'abattage.

Je vous remercie.

Le sénateur Hays: Monsieur Whitaker, croyez-vous que les éleveurs du Manitoba puissent concurrencer les États-Unis en matière d'élevage de bétail de boucherie?

M. Whitaker: Cela dépend; il faudrait savoir de quelle catégorie de bétail il s'agit. Il serait difficile de concurrencer leur bétail gras, en raison du peu de valeur de nos terres, étant donné que les terres de ma région ne conviennent pas à la

[Text]

is of lower cost, and perhaps we would be more competitive then.

Senator Hays: How many frost-free days do you have in your area?

Mr. Whitaker: About 90.

Senator Hays: So BCV and Texas would have what, 250?

Mr. Whitaker: Versus 120 in Winnipeg for sure. At least 250 in Texas.

Senator Hays: You could live with a self-sufficiency program in Canada?

Mr. Whitaker: Canadian self-sufficiency, quite happily. I would accept the fact that I might have to curtail my herd, providing I was making a profit on what I was raising, but I would have to look somewhere else for other employment.

Senator Hays: How many cows do you keep?

Mr. Whitaker: Forty beef cows and six cream cows.

Senator Hays: I hope you do not mind me asking you a rather personal question. What kind of a calf crop would you have? What percentage?

Mr. Whitaker: It would be 95. It is a small unit and we can watch them rather closely.

Senator Hays: Your death rate would be low, then?

Mr. Whitaker: Yes. I pregnancy check, and I breed a lot of Angus. I used to breed Simmentals and I did not do as well, so I started using an Angus bull.

Senator Hays: If somebody said to you that next year, let us say August, they wanted 800-pound steers for the following July, and your calves were born in, say, April or May, you could live with that sort of thing? You could have them ready?

Mr. Whitaker: I would be willing to try.

Senator Hays: I am talking about A-1s and A-2s.

Mr. Whitaker: I would be willing to make whatever adaptations I would have to, providing I was going to sell the cows at a profit and not a loss. I think that is the whole difference to me. If you are not starving, you can do a better job than if you are. So, that does not bother me.

Senator Hays: When you first introduced us to your problems in the cattle industry, you spoke about Simmental and Holstein crosses, and that sort of thing. You worked with an age range up to 20 months. So, you are working with a weight range from 800 to 1,400 pounds by the time they would be B carcasses. They could have been A carcasses if you had used 25 bushels of grain at any time in that 400- to 500-pound range?

Mr. Whitaker: That is right.

Senator Hays: You could have produced either an A-1 or an A-2. You had lots of flexibility?

[Traduction]

culture des grains. Elles ont moins de valeur, alors peut-être pourrions-nous leur faire la concurrence.

Le sénateur Hays: Combien de jours sans gelée y a-t-il dans votre région?

M. Whitaker: Environ 90.

Le sénateur Hays: Et au Texas, combien, 250?

M. Whitaker: Au moins 120 à Winnipeg, bien sûr. Au Texas, au moins 250.

Le sénateur Hays: Cela vous conviendrait-il si on instaurait un programme d'autarcie pour le Canada?

M. Whitaker: L'autarcie pour le Canada? J'en serais ravi. Je me résoudrais même à amenuiser mon troupeau, pourvu que je puisse gagner ma vie avec mon élevage, mais alors je devrais me trouver un emploi ailleurs.

Le sénateur Hays: Combien de vaches avez-vous?

M. Whitaker: Quarante vaches de race à viande et six vaches laitières.

Le sénateur Hays: Puis-je vous demander sans indiscrétion quel pourcentage de veaux vous parvenez à élever?

M. Whitaker: A peu près 95 sur cent. Le troupeau n'est pas grand, alors je peux le surveiller de près.

Le sénateur Hays: Votre taux de mortalité est très bas, alors?

M. Whitaker: Oui. Je surveille la gestation, et j'élève surtout des Angus. J'élevais des Simmental, mais cela ne réussissait pas bien, alors je me suis procuré un taureau Angus.

Le sénateur Hays: Si quelqu'un vous commandait disons au moins d'août prochain des bouvillons de 800 livres pour le mois de juillet suivant, et si vos veaux naissaient en avril ou en mai, pourriez-vous vous en tirer? Vos bêtes seraient-elles livrées à temps?

M. Whitaker: J'accepterais la commande.

Le sénateur Hays: Ce devraient être des A-1 et A-2.

M. Whitaker: Je serais disposé à faire tous les changements qu'il faudrait, pourvu que je puisse faire des bénéfices sur mes bêtes, sans risque de perte. C'est cela qui compte pour moi. Si je gagne bien ma vie, je fais du meilleur travail. Donc, cela ne me tracasse pas.

Le sénateur Hays: Quand vous nous avez décrit vos problèmes dans le domaine de l'élevage, vous avez mentionné des croisements de Simmental et de Holstein, et ainsi de suite. Vous avez dit que vos bêtes avaient jusqu'à 20 mois. Donc, leur poids devait être de 800 à 1,400 livres pour être classées dans la catégorie B à l'abattage. Elles auraient donc pu être classées A si vous leur aviez donné 25 boisseaux de grain, en commençant l'engraissement quand elles pesaient de 400 à 500 livres, n'est-ce pas?

M. Whitaker: Oui, en effet.

Le sénateur Hays: Vous auriez donc eu des bêtes A-1 ou A-2. Vous aviez beaucoup de latitude?

[Text]

Mr. Whitaker: Yes, we have a fairly flexible system. I chose not to do so, obviously.

Senator Hays: You obviously were talking about the Saskatchewan plan when you mentioned 87.5 cents a pound for A-1 and A-2. You could live with that?

Mr. Whitaker: I do not have the figures in front of me, but I suspect that it would have been quite close to that. I could not say for sure. I would have taken the Saskatchewan plan if it had been offered.

Senator Hays: Do you think many of your neighbours would have taken that plan?

Mr. Whitaker: It is hard to say. There is a lot of ignorance about marketing and marketing alternatives. I do not think that that has been discussed in the country. There is also the fact that these gentlemen over here mentioned the large packer influence whenever there is a vote held. It is hard to get unbiased information out to most farmers. So, I am not sure.

I think if they were to be given adequate information that they would opt for that if they could make a profit at it, buy the way things worked last time, I do not think they would have.

Senator Hays: Do you think the vote would be different?

Mr. Whitaker: I think an established marketing system would mount such a strong campaign, such as they did last time, that the vote would be lost again.

Senator Hays: There was an article in the newspaper recently about the livestock industry investing about \$85 billion, and the service industry \$1.1 billion. You probably saw that.

Mr. Whitaker: Yes.

Senator Hays: You are suggesting that the tail is wagging the dog pretty handily?

Mr. Whitaker: Certainly. Your average cow herd size is 26.5 cows. I do not know how you get input from those people. I do not know if there are many of them here. They are just not very vocal. They are good listeners, but are not very vocal.

The Acting Chairman: Are there any further questions? I wonder, again, Mr. Whitaker, whether I can take advantage of my position as chairman and ask you a couple of questions.

I recognize that what you are presenting your individual brief. Did you have discussions, though, with your friends and neighbours who are in the cattle business about the problems and how you see the situation now? I know there was a vote taken some five years ago in Manitoba, and you will recall we had an extremely heated campaign prior to that vote. Do you sense any change in the views of the cattle people in the province, or are we pretty well in the same position as we were at the time of that vote?

[Traduction]

M. Whitaker: Oui, le système nous donne assez de latitude. J'ai préféré ne pas le faire, évidemment.

Le sénateur Hays: Quand vous avez mentionné 87.5 cents la livre pour les bêtes A-1 et A-2, il s'agissait du programme de la Saskatchewan, évidemment. Cela vous conviendrait-il?

M. Whitaker: Je n'ai pas les chiffres ici, mais je crois que c'était à peu près cela. Je n'en suis toutefois pas certain. J'aurais opté pour le régime de la Saskatchewan si on me l'avait offert.

Le sénateur Hays: Croyez-vous que certains de vos voisins l'auraient choisi aussi?

M. Whitaker: C'est difficile à dire. Il y en a beaucoup qui ne connaissent rien de la commercialisation ou des diverses méthodes. Je ne pense pas qu'on ait discuté la chose à la campagne. Et puis, certains de ces messieurs ici ont parlé de l'influence des grands abattoirs quand il s'agit de voter. Il est fort difficile de faire parvenir des renseignements exacts et impartiaux aux agriculteurs. Donc, je n'en suis pas certain.

Je crois que s'ils étaient bien renseignés, ils opteraient pour ce régime-là s'il leur permettait de vendre à profit, mais la dernière fois qu'on a voté, je ne pense pas qu'ils auraient voté pour.

Le sénateur Hays: Pensez-vous qu'ils voteraient autrement maintenant?

M. Whitaker: Je crois que les gens en place organiseraient une campagne en faveur de leur système de marché aussi irrésistible que la dernière fois, et que les éleveurs perdraient à nouveau.

Le sénateur Hays: D'après un article de journal récemment, les magnats du bétail vont investir 85 milliards de dollars et le secteur des services, 1.1 milliard. Vous l'aurez sans doute lu.

M. Whitaker: Oui.

Le sénateur Hays: Voulez-vous dire que c'est la minorité qui dirige la majorité?

Bien sûr. La moyenne des troupeaux est de 26.5 vaches. Je ne vois pas comment ces gens-là pourraient se faire entendre. Je ne pense pas qu'ils soient nombreux ici aujourd'hui. Ils ne se font pas entendre. Ils savent écouter, mais ils ne savent pas se faire entendre.

Le président suppléant: Y a-t-il d'autres questions? Encore une fois, monsieur Whitaker, je vais me permettre de déroger à la règle et vous poser une question ou deux, malgré mon titre de président.

Je comprends que vous nous avez présenté votre point de vue personnel, mais n'avez-vous pas consulté vos amis et voisins éleveurs au sujet de vos problèmes communs et de leur façon de voir les choses? Je sais qu'on a tenu un vote au Manitoba il y a cinq ans, et vous vous souviendrez que la campagne a été fort animée, en préparation de ce vote. Constatez-vous un changement d'opinion chez les éleveurs de bétail de la province, ou bien en sommes-nous toujours au même point qu'alors?

[Text]

Mr. Whitaker: I think we are in a better position because we are hurting a little more. Again, I do not feel qualified to speak for all the cattlemen. The people I associate with, my friends, are like-minded in a lot of ways, but they are a poor sample. I think that we are basically in the same position that we were in when the vote went through, with possibly a slight improvement in attitude.

Senator Hays: Speaking of the cattle commission meetings which you attended, how many other people would have attended?

Mr. Whitaker: At the first one I think there were only about 20 people. That was the district annual meeting. The last district annual meeting had about 60 or 70 people in attendance. There were a lot more out. At the annual meeting, there were 100 or 200 people in attendance. That was the Neepawa meeting.

This year they have a two-day meeting scheduled. I do not know how they will draw. They are having a two-day meeting at the International Inn, and again my question is whether those in the 26.5 range will go to that because of what it will cost them. A farmer with 300 cows has more money, and he can go. It is hard to find out what the smaller producers actually feel.

The Acting Chairman: A further question. Talking about a national plan, you talked about cost of production. Do you see, then, a provincial cost of production in each province, or a regional cost of production? How do you see that being developed?

Mr. Whitaker: It cannot be national because of the differences in hay prices and land costs and all the variable costs. It has to be regional, or possibly provincial.

The Acting Chairman: Do you see a difference within a province, or could it be established on a province-wide basis? In Manitoba, for example, would one cost of production figure be something we could achieve?

Mr. Whitaker: There might be advantages to that in that it would cause the movement of cattle from higher-priced southern land to the more marginal types of land typical to our area.

The Acting Chairman: Thank you for your presentation.

Next on my list is Randy Proven. He is listed as an unpaid farm labourer. I presume that means he is in the livestock business.

Mr. Proven is appearing on his own behalf.

Mr. Randy Proven, Farmer: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, ladies and gentlemen, I should like to present my views on beef marketing from an individual consumer's standpoint. As a consumer, I ask only that I have a steady supply of beef at a stable price. The present marketing system cannot provide me with a steady supply, stable price or

[Traduction]

M. Whitaker: Je crois que nous sommes en meilleure posture, justement parce que notre situation a empiré. Je le répète, je ne suis pas habilité pour parler au nom des autres éleveurs. Ceux que je fréquente, mes amis donc, pensent comme moi à bien des égards, mais ils ne sont qu'une modeste minorité. Je pense que nous sommes à peu près au même point qu'au moment du vote, avec peut-être une petite amélioration de la manière de voir les choses.

Le sénateur Hays: Aux réunions de la commission auxquelles vous avez assisté, combien d'éleveurs avez-vous compté?

M. Whitaker: A la première, il n'y avait qu'une vingtaine de personnes; c'était l'assemblée annuelle du district. A la dernière assemblée annuelle, entre 60 et 70 personnes étaient présentes dans la salle, mais il y en avait beaucoup plus dehors. A l'assemblée annuelle tenue à Neepawa, il y avait 100 ou 200 personnes.

Pour cette année-ci, on a prévu 2 journées de séances. Je ne suis pas comment ce sera organisé. Les deux journées de séances seront tenues à l'International Inn, et je me demande si les éleveurs moyens, donc possédant 26 ou 27 vaches, y assisteront, car cela coûte cher. Ceux qui tiennent des centaines de vaches iront, car ils en ont bien les moyens. Ainsi, il est difficile aux petits éleveurs de faire connaître leur point de vue.

Le président suppléant: Encore une question. A propos du plan national, vous avez parlé du prix de revient, ou du coût de production. Alors, comment faudrait-il calculer ce prix de revient? Serait-ce une moyenne pour chaque province ou bien une moyenne régionale? Comment le feriez-vous?

M. Whitaker: Cela ne pourrait être d'envergure nationale, étant donné que tout varie d'une région à l'autre: le prix du foin, le coût des terres et les frais divers. Donc, cela devrait être régional ou peut-être provincial.

Le président suppléant: Croyez-vous qu'il y aurait des différences dans une même province, ou bien cela pourrait-il se faire pour toute une province? Par exemple, pour le Manitoba, cela pourrait-il se faire avec un prix de revient moyen pour toute la province?

M. Whitaker: Ce serait peut-être avantageux, car cela pourrait favoriser le déplacement du bétail du sud de la province, où les terres coûtent cher, vers le nord, où les terres sont moins bonnes mais moins chères, comme dans ma région, par exemple.

Le président suppléant: Merci d'avoir témoigné.

Le suivant sur ma liste est Randy Proven, qui est inscrit comme ouvrier de ferme non rémunéré. Je suppose donc que cela veut dire qu'il fait l'élevage de bestiaux.

M. Proven comparait à sa place.

M. Randy Proven, cultivateur: Merci, monsieur le président. Honourables sénateurs, mesdames et messieurs, je vais présenter mes idées à propos de la commercialisation du bétail de boucherie du point de vue du consommateur. A titre de consommateur, tout ce que je demande c'est de pouvoir m'approvisionner régulièrement en viande de bœuf à des prix

[Text]

high quality product, as far as I can see, and I do not wish to eat imported beef.

After reading the Senate report, I find that the Canadian Dairy Commission model is most interesting as an alternative marketing system. I say this because I feel that if this kind of system can do for beef what it has done for milk, our cattle producers would be in fine shape. The supply of milk has been steady, which meets my one requirement; the quality has been high, and the price has been stable. If one looks at the price of milk as compared to other food items, milk prices have not risen as far as non-regulated products.

So, I would like to outline what I consider to be basic considerations for orderly marketing of beef.

In order to be effective, a beef marketing program must be national in scope and its support provisions must be uniform and universal. A national marketing agency must have all of the authority provided through one desk selling that will enable it, in general terms, to:

- (a) Represent all producers in the sale of the product to processors, wholesalers, distributors and so forth;
- (b) regulate imports and exports;
- (c) control the assembly and distribution of the product;
- (d) develop production targets and control oversupply and allocate same on a proportionate basis by province and to producers;
- (e) exercise such other powers as are needed to effect the overall stability to the production marketing and pricing of the regulated product.

I thank you for listening to me.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Proven. Are there any questions from my colleagues?

Senator Hays: I have one question. You mentioned quality of milk. Do you find the quality excellent?

Mr. Proven: Yes.

Senator Hays: And the price is not too high?

Mr. Proven: It is lower than the price of other food products in relation to the increases.

The Acting Chairman: Are there any further questions? If not, I thank you for your presentation.

Mr. Proven: Thank you.

The Acting Chairman: This brings us to the end of the list I was given at the outset of today's meeting. During the course of the meeting I have received one further name. If there are others who wish to make a formal presentation, would you please give your name to the clerk of the committee. In any case, I will open the floor to anyone who wishes to take the microphone after we have concluded.

[Traduction]

stables. Le régime actuel de mise en marché ne peut m'assurer un approvisionnement régulier, des prix fixes ni du bœuf de bonne qualité, pour autant que je sache du moins, et moi je ne tiens pas à manger du bœuf importé.

Ayant lu le rapport du Sénat, je trouve que le régime de la Commission canadienne du lait conviendrait le mieux à la commercialisation du bétail, car je pense que si ce régime pouvait faire pour la viande bovine ce qui a si bien réussi pour le lait, les éleveurs de bétail seraient en bonne posture. L'approvisionnement en lait n'a jamais été interrompu, la qualité a toujours été bonne et le prix est resté stable. Comparativement aux autres denrées alimentaires non réglementées, les prix des produits laitiers n'ont pas monté aussi rapidement.

Je vais donc esquisser les conditions que je considère essentielles pour bien organiser la mise en marché du bétail de boucherie.

Pour bien fonctionner, un programme de commercialisation du bétail de boucherie devrait être d'envergure nationale et ses modalités d'application devraient être les mêmes pour tous, sans exception. L'organisme chargé de le mettre en œuvre devrait être doté de tous les pouvoirs nécessaires afin qu'un unique comptoir de vente soit en mesure de réaliser ce qui suit:

- a) Représenter tous les éleveurs pour la vente du bétail et ses dérivés aux abattoirs, maisons de gros et de demi-gros, et ainsi de suite;
- b) réglementer les importations et les exportations;
- c) régulariser les arrivées et la répartition des marchandises;
- d) mettre au point des objectifs de production, surveiller l'encombrement du marché afin de pouvoir attribuer et répartir proportionnellement les commandes entre les provinces et les éleveurs;
- e) exercer les pouvoirs nécessaires pour maintenir la stabilité de la mise en marché et des prix des produits réglementés.

Je vous remercie d'avoir bien voulu m'entendre.

Le président suppléant: Merci, monsieur Proven. Mes collègues ont-ils des questions à poser?

Le sénateur Hays: J'en ai une. Vous avez parlé de la qualité du lait. Diriez-vous qu'elle est excellente?

M. Proven: Oui.

Le sénateur Hays: Et le prix n'est pas trop élevé?

M. Proven: Il n'a pas monté en proportion de celui des autres denrées alimentaires; le lait est donc moins cher.

Le président suppléant: Y a-t-il d'autres questions? Non, alors, je vous remercie d'avoir témoigné.

M. Proven: Merci.

Le président suppléant: C'en est donc terminé de la liste qu'on m'a donnée au début de la séance ce matin, mais en cours de séance on m'a passé un nom encore. S'il y en a d'autres qui voudraient témoigner officiellement, qu'ils veuillent bien donner leurs noms au greffier du comité. Quoi qu'il en soit, je donnerai la parole à quiconque voudra prendre le micro à la fin de la séance.

[Text]

We have to leave here at a quarter to six at the latest, because we are committed to Saskatchewan tomorrow and the only way we can get there is to take the aircraft this evening to Saskatoon. We are quite willing to stay until then if people wish to present matters to us. In any case, at the moment I have one further name, but before I can call on that person I have to consult with my colleagues on the committee because the person wishing to appear before us is a member, as we say, of the other place—a member of the House of Commons. This being a formal Senate committee, we are restricted in our rules and I, as chairman, cannot call on someone from the other place unless I have the agreement of the members of the committee.

If my colleagues are in agreement, I will call on the next person who has indicated he wishes to appear before us, Mr. Charles Mayer, the member of Parliament for this constituency. Mr. Mayer himself is a cattle producer, so I presume he is appearing as a cattle producer and not as a politician on this occasion.

Mr. Charles Mayer, M.P.: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, ladies and gentlemen, I assure you that I will not be long.

I should like to thank the Senate committee for travelling to western Canada. This is a major topic of discussion, and you can see by the attendance here that it is of major concern.

The beef industry has always been a major industry in western Canada and a major industry of this country. I believe it is the largest manufacturing industry in the country. We all know that it is in serious trouble, as you said, Mr. Chairman. I still call myself a cowboy, although I am not as active as I was two or three years ago in the cattle business.

The industry is in serious trouble and we certainly welcome your interest in it. I understand that you were in Quebec on Thursday and are planning further meetings in western Canada this week.

I should like to make two or three brief points that I am sure you will hear in other places, but I think they bear some emphasis. Anything that is going to be done as far as the beef industry is concerned, I think most beef producers would like to see done universally across the country. What we have now is the situation whereby producers, in effect, bid against other provincial treasuries. That puts Manitoba in an unfortunate position because Manitoba does not have a large industrial base, as does Alberta, or a rich resource base, as does Alberta, through which it can provincially subsidize agriculture. This brings me to the major concern that many producers have, or at least it is one of their major concerns. That concern is the implementation of a marketing board as such. I am more aware of this since being elected to the House of Commons two and a half years ago. The province of Quebec is a major importer of beef in this country. It is also the province that is engaged in the richest stabilization program of any province. They make no secret of that and they make no bones about it. They want to become as self-sufficient in beef as possible. What that means to us in western Canada is that if you give us a marketing board, by definition, you close the American

[Traduction]

Nous devons partir à six heures moins quart au plus tard, car nous sommes attendus en Saskatchewan demain, ce qui fait que nous devons prendre l'avion pour Saskatoon ce soir. Nous sommes disposés à rester pour entendre ceux qui auraient des questions à soulever. Quoi qu'il en soit, j'ai un nouveau témoin inscrit, mais avant de lui donner la parole, je dois consulter mes collègues, car le candidat-témoin est, comme nous disons ici, un membre de l'autre endroit, c'est-à-dire de la Chambre des communes. Notre comité étant officiellement un comité du Sénat, notre Règlement nous impose certaines restrictions, et moi-même, à titre de président, je ne puis accorder la parole à un député sans le consentement unanime des membres du comité.

Puisque mes collègues sont d'accord, je vais donner la parole au citoyen qui a manifesté son désir de témoigner devant le comité: monsieur Charles Mayer, député de cette circonscription. Monsieur Mayer est éleveur de bétail, donc je présume qu'il comparait à ce titre et non pas à titre d'homme politique.

M. Charles Mayer, député: Merci, monsieur le président. Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je vous promets que ce ne sera pas bien long.

Je tiens à remercier le comité du Sénat d'avoir pris la peine de venir dans l'Ouest canadien. L'objet de ce débat est d'importance majeure, et la nombreuse assistance montre bien l'inquiétude que suscite la situation.

L'élevage du bétail de boucherie a toujours été un des principaux secteurs de l'économie de l'Ouest canadien et même de tout le pays. Tout le monde sait que ce secteur est en difficulté, comme vous l'avez si bien dit, monsieur le président. Je me dis toujours cowboy, bien que depuis deux ou trois ans je m'occupe de moins en moins d'élevage bovin.

Le secteur se trouve dans une situation difficile, et nous sommes ravis de voir que vous vous y intéressez. Je sais que vous vous êtes rendus au Québec jeudi dernier et que vous aurez d'autres séances dans l'Ouest canadien cette semaine-ci.

Je vais faire quelques observations qu'on vous fera certainement ailleurs, mais je crois qu'elles méritent qu'on s'y attache. Tout ce que l'on fera en faveur de l'élevage du bétail de boucherie devra être fait en faveur de tous les éleveurs de bétail du Canada, car je suis à peu près certain qu'ils le veulent. Dans l'état actuel des choses, les éleveurs d'une province doivent miser contre le Trésor public des autres provinces. Cela met le Manitoba en mauvaise posture, car il n'a pas, comme l'Alberta, les grandes industries les immenses ressources qui lui permettraient de subventionner son secteur agricole. Ceci m'amène à un des plus gros soucis qui tracassent la plupart des éleveurs: la mise en place d'un organisme de commercialisation efficace. J'en ai pris conscience depuis mon élection à la Chambre des Communes, il y a deux ans et demi. Parmi nos provinces clientes, le Québec est un des plus gros acheteurs de viande bovine du pays, mais c'est aussi celle qui met en œuvre le programme de stabilisation le mieux financé de tout le pays. Les dirigeants du Québec ne le cachent pas et le disent même carrément: ils veulent aboutir à l'autarcie pour la viande bovine. Ce que cela implique pour l'Ouest canadien, c'est que pour instaurer un organisme de commercialisation, il

[Text]

border to us and if, at the same time, the federal government does not step in to see that our traditional markets in the country are protected, then we are looking at a reduced market in terms of where we can move western Canadian beef.

This has major implications not only for the beef industry but for the grain industry, because for the past while, the livestock industry, the red meat industry, pork and beef, have accounted for almost as much disappearance of grain as has the export market. So, you are dealing with a major topic and one that has major implications. The kind of shape we are in financially also has major implications. We are in a position where we cannot afford to do nothing, because to do nothing means that we will see our beef industry—and it has been not only part of the recent history of the country but part of the development of western Canada—disappear.

I will speak from a personal point of view and leave it at that and close, because I appreciate the opportunity to speak in front of this Senate committee. It seems to me that what we need is a national stabilization program that allows producers to compete equally between provinces and not be concerned about competing against other provincial treasuries. This needs to be done immediately, because even those who advocate a management supply system or a marketing board system, I think would have to realize that it would be two, three or four years down the road before we could see much of a benefit from it, and in the meantime, I think our industry would be very much decimated.

So, in terms of what could be done immediately, what I would like to see would be a national stabilization program, voluntary in nature that would involve the federal government and the provincial governments. Ideally, I think it should only involve the federal government, but because of the situation, and particularly with respect to Quebec and British Columbia and the type of stabilization programs they have, I think we would have to have provincial input as well as producer contributions. In order that the thing could make a pay-out as quickly as possible, I would suggest that the whole plan be put into effect retroactively so that there can be an early pay-out and, hopefully, one made by spring.

With that, I conclude, Mr. Chairman.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Mayer. Are there any questions from my colleagues?

Senator Hays: You are probably familiar with the fact that Canada consumes about 11 pounds of Cheddar cheese, and that that is considered the best Cheddar cheese in the world. I suppose 95 per cent of that comes from eastern Quebec and western Ontario. That gives them the bulk of the dairy business in Canada. I think that the province of Quebec recognizes that, and having been an agriculturist all my life, I cannot think of any programs that the province of Quebec can put in to be self-sufficient in beef and feed them on rocks. That just will not work.

[Traduction]

faudra fermer la frontière canado-américaine et si le gouvernement fédéral n'intervient pas pour protéger nos débouchés à l'intérieur du pays, nous allons perdre une partie de ces débouchés pour le bétail de boucherie de l'Ouest canadien.

Or, tout cela pourrait avoir une incidence majeure non seulement sur le secteur de l'élevage bovin, mais aussi sur le secteur de la culture céréalière; en effet, depuis un certain temps, le secteur de l'élevage des animaux à viande rouge, donc l'élevage bovin et l'élevage porcin, contribue presque autant que le secteur de l'exportation à l'écoulement des grains fourragers. Ainsi, la question est d'importance car elle peut avoir une incidence majeure, notamment sur notre position financière. Nous en sommes au point où nous ne pouvons rester sans rien faire, car si nous n'agissons pas, notre secteur de l'élevage de bétail de boucherie est appelé à disparaître; or, ce secteur a contribué pour beaucoup à la prospérité du pays, de même qu'il a contribué au développement économique de l'Ouest canadien.

Je vais vous exposer mon point de vue personnel et puis terminer, pour ne pas abuser de l'occasion qui m'est offerte de prendre la parole devant un comité du Sénat. A mes yeux, ce qu'il nous faut c'est un programme de stabilisation qui permettrait aux éleveurs de concurrencer les autres provinces sur un pied d'égalité, sans pour cela devoir combattre le Trésor public des autres provinces. Il faudrait le faire sans délai, car même les tenants d'un régime de gestion des approvisionnements ou d'un régime de commercialisation doivent se rendre compte qu'il faudra deux, trois ou même quatre ans pour en récolter les avantages, mais qu'entretemps le secteur de l'élevage pourrait périr.

Ainsi, ce qu'il faudrait faire sans tarder, c'est mettre sur pied un programme de stabilisation d'envergure nationale, librement consenti et administré par le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux. L'idéal serait que seul le gouvernement fédéral en prenne charge, mais en raison de la situation actuelle, surtout en ce qui concerne le Québec et la Colombie-Britannique avec leurs programmes de stabilisation respectifs, je pense que les provinces et les éleveurs devront être mis à contribution. Pour que les versements puissent se faire le plus tôt possible, je proposerais que le programme soit à effet rétroactif afin de verser les subventions très bientôt, disons dès le printemps prochain.

Cela dit, je termine, monsieur le président.

Le président suppléant: Merci, monsieur Mayer. Mes collègues ont-ils des questions à poser?

Le sénateur Hays: Vous savez sans doute que les Canadiens consomment en moyenne 11 livres de fromage Cheddar (par an), et que notre fromage Cheddar est réputé le meilleur du monde. Je crois que 95 p. 100 de la production proviennent de l'ouest du Québec et de l'est de l'Ontario, ce qui leur confère le gros de la production laitière du Canada. Je crois qu'on s'en rend compte au Québec et pour ma part, ayant passé ma vie dans l'agriculture, je ne vois pas comment le Québec pourrait être autonome en viande bovine, car aucun programme ne pourra jamais permettre aux éleveurs de nourrir leurs bestiaux sur ces immensités rocheuses. Cela ne peut marcher.

[Text]

Mr. Mayer: Can I reply to that, Mr. Chairman?

Senator Hays: I just have one more comment to make. You can do it with hogs, if you feed them grain, but when you start feeding beef cows you have to feed them grass for their calves and they have a difficult time. If you were to look at the reduction of dairy cattle herds in the last two or three years due to efficiency, and the increase in the use of cheese in Canada—and we get most of our cheese and will continue to get it from Quebec—I think most of the Quebec farmers are mindful of this fact.

Mr. Mayer: I think that makes my point. The experience in Manitoba has been not only with the Canadian Egg Marketing Agency, but I suggest the Canadian Dairy Commission which, by the way, contributes something in excess of \$400 million—

Senator Hays: It is \$300 million.

Mr. Mayer: Or \$300 million. Most of that goes for industrial milk. We know that Quebec is the largest producers of industrial milk in the country. So, that makes my point that Quebec has been very good at looking after increasing agricultural production, whether there are subsidies involved or not. If one gets into a marketing board situation where there will have to be some involvement by the federal treasury, then you will find that Quebec is going to try to subsidize and get into the business of producing beef as much as possible. Right now they have some very attractive programs for the subsidization of beef. We know that; we saw the Quebec provincial government increase the price of gasoline by 30 cents a gallon in one fell swoop a week ago tomorrow. I would suggest that one of the reasons that they are in such bad financial condition—I should not make a comment like that—but I suppose one of the reasons they have to raise taxes is that they are subsidizing agriculture to the extent that they are. It seems to me that if we are going to have a country and take advantage of the comparative advantage or our ability to produce things as cheaply as we can in the areas that they are located in, it means that the beef industry should stay in western Canada. My fear—and I think the fear of many producers in western Canada—is that when we get into a program that involves supply management, then, by definition, we do not have the population in western Canada to carry the clout and we would very much be in danger of losing our ability to produce and market the quantities of beef that we have marketed in the past. That is my concern, particularly when you close the American border because of the establishment of a marketing board. We would not then have the American market as a safety valve or an outlet.

Senator Hays: Mr. Chairman, if I may make one comment—and I do not want to get into a debate—the Canadian Dairy Commission says subsidies of \$300 million in the case of commercial milk. This has been going on for many, many years. This has not increased in value since 1976 and it will gradually peter out as it does not have a dollar added to it. Indeed, a lot of that money goes to eastern Ontario and

[Traduction]

M. Mayer: Puis-je répondre, monsieur le président?

Le sénateur Hays: Je n'ai pas fini. On peut le faire pour les porcs, si on les nourrit au grain, mais pour tenir des vaches de race à viande, il faut des pâturages tant pour les vaches que pour les veaux, et encore cela ne suffit pas toujours. Il faut considérer la réduction des troupeaux de vaches laitières qui s'est produite depuis deux ou trois ans par mesure d'efficacité et l'accroissement de la consommation de fromage au Canada—le gros de la production de fromage provient du Québec et cela ne changera pas de si tôt—et pour ma part je crois que les agriculteurs du Québec sont parfaitement conscients de tout cela.

M. Mayer: C'est justement là le point. On l'a vu au Manitoba, puisque non seulement l'Office canadien de la commercialisation des œufs, mais aussi la Commission canadienne du lait qui, soit dit en passant, verse plus de \$400 millions...

Le sénateur Hays: C'est \$300 millions.

M. Mayer: ...ou plutôt \$300 millions. Le gros de ce montant va aux producteurs de lait industriel, et nous savons que le Québec est le plus grand producteur de lait industriel du pays. Cela prouve bien ce que je dis, à savoir que le Québec a bien réussi à accroître sa production agricole, que ce soit grâce à des subventions ou non. Si on établit un organisme de commercialisation avec l'intervention du Trésor fédéral, le Québec aura recours aux subventions pour accroître autant que possible sa production de viande bovine. Déjà à l'heure actuelle les éleveurs jouissent de programmes fort attrayants qui leur offrent des subventions pour favoriser l'élevage de bétail de boucherie. Tout le monde le sait; la semaine dernière, le gouvernement provincial du Québec a augmenté la taxe sur l'essence de 30 cents d'un coup. Je prétends que si sa situation financière est tellement mauvaise—je ne devrais peut-être pas dire des choses pareilles—je veux dire qu'un des motifs que le gouvernement du Québec invoque pour augmenter ainsi les taxes, c'est son vaste programme de subventions à l'agriculture. Donc, si nous voulons sauvegarder le Canada tel qu'il est et tirer parti des avantages que nous offre notre capacité de produire à bon compte là où se trouvent nos ressources, alors il faudra que l'élevage du bétail de boucherie reste dans l'Ouest canadien. Ce que je crains—de même que la plupart des éleveurs de l'Ouest—c'est que si on met sur pied un programme de gestion des ressources, il se trouve que nous n'avons pas dans l'Ouest une population assez nombreuse pour porter ce fardeau, et nous risquerions fort de perdre notre capacité d'élever et d'écouler du bétail de boucherie et de la viande bovine comme nous l'avons toujours fait. C'est cela qui m'inquiète, surtout s'il fallait fermer la frontière canado-américaine pour qu'un organisme de commercialisation puisse fonctionner. Nous perdriions ainsi le marché américain et la sécurité qu'il comporte en tant que débouché.

Le sénateur Hays: Monsieur le président, qu'il me soit permis de faire une observation, sans vouloir entamer de débat contradictoire: la Commission canadienne du lait verse \$300 millions en subventions pour le lait commercial, et ce depuis de longues années. Ce montant n'a pas été augmenté depuis 1976 et la caisse risque de se vider peu à peu, car on n'y ajoute rien. En fait, le gros de cet argent est distribué dans l'est de

[Text]

western Quebec where most of the cheese is produced. It is only produced there because they produce better cheese. You cannot produce that quality of cheese anywhere else in Canada, any more than you can produce elsewhere better beef than Alberta, Saskatchewan or Manitoba.

I have cattle located in Quebec, and if you start feeding them that washy grass, you are not going to make a living without subsidies.

Mr. Mayer: My concern is not for the cheese industry in Quebec. As evidenced by the attendance today, our concern is for the beef industry. In this part of the country it is in serious trouble. Some people say that it is in worse trouble than it was in the 1930s. I was born in 1936, which was right in the middle of the depression, so I cannot comment on that, but I would suggest that, as a result of your hearings, you should strongly suggest that the federal government show some leadership in this area in terms of establishing a universal stabilization program across the country. I think the federal government has a real role to play in this and should show leadership to see that we do not, in the future, have escalating bidding wars between different provinces so that a province such as Manitoba, which does not have the industrial wealth that Ontario has, does not find itself in the unfortunate position of bidding against other provincial treasuries across the country.

The Acting Chairman: Are there any further questions?

Mr. Jack Pryznar, farmer: When do we get to ask questions?

The Acting Chairman: I have not opened it to the floor yet, but I will allow one question.

Mr. Pryznar: That's fine. I will wait. I am sorry for interrupting.

The Acting Chairman: That is all right, but it is just that I have to be fair to everyone. Indicated I would open it to the floor later.

If there are no further questions, I wish to thank you, Mr. Mayer, for appearing. I will not be quite as complimentary in your case, not for political reasons, but simply because you are accustomed to appearing before committees. Most of the people who have appeared before us today, whom I highly compliment, are not accustomed to that. I think it is a new experience for them.

We have been going for a little over two hours now, so I think we should take a short break. We will resume at 4.20 p.m.

The committee adjourned.

The committee resumed sitting at 4.25

The Acting Chairman: I have four more names added to my list. The first is Mr. Dann. Mr. Dann represents Parkdale Farms Limited. He has a written text and is appearing on his own behalf.

Mr. Harvey Dann, Parkdale Farms Limited: First of all, I should like to apologize for not having enough copies available.

[Traduction]

l'Ontario et dans l'ouest du Québec, où se trouvent les fromageries, qui produisent la plus grande partie du fromage parce que leur fromage est le meilleur. On ne peut fabriquer de fromage de cette qualité nulle part ailleurs au Canada, tout comme on ne peut élever nulle part ailleurs du meilleur bétail de boucherie que celui de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba.

J'ai du bétail qui se trouve au Québec, et si je devais élever ces bêtes-là sur les pâturages d'herbe fade et insipide de là-bas, je n'en sorterais pas sans subventions.

M. Mayer: Je ne me préoccupe pas de l'industrie fromagère du Québec. La nombreuse assistance que nous voyons ici aujourd'hui prouve que ce qui compte pour nous, c'est l'élevage du bétail de boucherie, qui, dans cette province-ci, est en fort mauvaise posture. Certains disent que c'est pire que pendant les années 30. Je suis né en 1936, donc en pleine dépression, aussi ne puis-je en parler, mais je dis qu'à la suite de votre enquête, vous devriez exhorter le gouvernement fédéral à prendre les choses en main et à mettre sur pied un programme de stabilisation applicable dans tout le pays. Je suis d'avis que le gouvernement fédéral devrait prendre son rôle au sérieux et prendre les devants afin d'éviter pour l'avenir des courses aux enchères entre provinces, d'éviter que le Manitoba, par exemple, qui ne possède pas les vastes ressources de l'Ontario, ne soit contraint, en raison de sa mauvaise posture, à miser contre les provinces mieux nanties de notre pays.

Le président suppléant: Y a-t-il d'autres questions?

M. Jack Pryznar, cultivateur: Quand pourrions-nous poser des questions?

Le président suppléant: Ce n'est pas encore le tour de l'assistance, mais je permettrais tout de même une question.

M. Pryznar: C'est bien, j'attendrai. Je m'excuse d'être intervenu.

Le président suppléant: Il n'y a pas de quoi, mais je dois être juste envers tout le monde. J'ai dit que les membres de l'auditoire auraient la parole plus tard.

Puisqu'il n'y a plus de questions, je vous remercie d'avoir témoigné, monsieur Mayer. Je ne vous ferai pas de compliment, certes pas pour des motifs politiques, mais parce que vous avez l'habitude de prendre la parole devant des comités. La plupart des témoins qui ont comparu aujourd'hui, que je félicite sincèrement, n'ont pas l'habitude. Je crois que c'est quelque chose de nouveau pour eux.

Cela fait plus de deux heures que nous sommes en séance, aussi vais-je suspendre le débat pour un moment. La séance reprendra à 16 h 20.

(La séance est suspendue)

(La séance est ouverte à 16 h 25)

Le président suppléant: J'ai maintenant quatre nouveaux noms sur ma liste. Le premier à prendre la parole sera M. Dann, qui représente Parkdale Farms Limited. Il a son texte et il comparait à titre personnel.

M. Harvey Dann, Parkdale Farms Limited: Tout d'abord, qu'on veuille bien m'excuser de ne pas avoir apporté assez

[Text]

I knew you were going to be coming to Portage la Prairie, but I only saw the notice on Saturday. That was the first time I realized that the meeting would take place today.

Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, first of all I should like to thank you for the opportunity of presenting our views to you. We are concerned that short-term decisions are made for long-term problems. Your report would indicate that the central marketing board, along with the supply management approach, would solve many of the problems. We disagree with this approach in its entirety. We should like to keep our options open so that changes in management of our businesses will make the beef industry a viable one in Canada. It is discouraging to constantly devote energy to keeping government interference to a minimum, while the theoreticians and some producers who are not prepared to take a look at their own business procedures constantly promote the marketing board concept.

Rather than examining our own business procedures, we tend to place the blame on others, whether that blame is rightfully laid on the shoulders of government or of some other segment of society. A number of comparisons are always being used, such as the chicken industry, the turkey industry, the egg and dairy industry. On the surface, indications would seem to be that all is right in those industries, but some producers are hurting because they have not had an opportunity of making a killing for some years now. One example of this is the hog industry in Quebec where, currently, it is 146 per cent self-sufficient due to government programs, whereas a few years ago it was at 50 per cent self-sufficiency.

Under-utilization of productive resources becomes a problem in some areas. It is difficult to make a profit if one is operating at 50, 65 or 75 per cent capacity. Another area that has not been brought up is the interest cost and capital cost of buying and keeping quotas.

Another question is: How long will the consumers of Canada be prepared to pay for their milk out of both pockets, and/or pay excessive prices for the products mentioned?

It is easy to criticize the report and poke holes in it. At page 5 of the summary report it states:

Data available on producer costs of production over the 1971-1980 period, showed (particularly as a result of the 1979 experience when producers netted more than \$200 per head) that Western cow/calf enterprises received a return to management and labour of \$38 per head. This figure was \$31 in the East, and some \$37 nationally on a weighted average basis. Feedlot operators in this period averaged \$6 per head. This data implies net returns for the average cow/calf operation of 26.5 cows, with 85 per cent yield, of only \$800 per year. For the operation of a herd of 100 cows, (96 per cent of operations are of this

[Traduction]

d'exemplaires de mon texte. Je savais que vous deviez venir à Portage-la-Prairie, mais je n'ai lu l'avis que samedi dernier, et c'est alors que j'ai appris que la séance aurait lieu aujourd'hui.

Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je tiens à vous remercier de l'occasion qui nous est offerte de faire valoir notre point de vue. Ce qui nous inquiète, c'est qu'on prend des décisions à court terme pour régler des problèmes à long terme. D'après votre rapport, un organisme central de commercialisation et une sorte de gestion des approvisionnements pourraient régler la plupart des problèmes. Or, nous ne sommes pas du tout d'accord avec vous, et nous rejetons cette idée. Nous voudrions garder notre droit de choisir, afin que les changements dans la gestion de nos affaires se fassent de façon à rendre profitable et rentable l'élevage du bétail de boucherie au Canada. Il est décourageant de devoir s'évertuer constamment à minimiser l'intervention gouvernementale, alors que les théoriciens et certains éleveurs qui ne prennent pas la peine d'améliorer leurs méthodes d'exploitation, réclament à cor et à cri la mise en place d'un organisme de commercialisation.

Au lieu d'examiner de près leurs méthodes d'exploitation, certains éleveurs préfèrent rejeter le blâme sur les autres, que ce soit le gouvernement ou un autre secteur de la société, et ce à tort ou à raison. On fait toutes sortes de comparaisons, avec les poulets, les dindons, les œufs, les produits laitiers. En apparence, il semble que tout va pour le mieux dans ces secteurs-là, et certains producteurs se sentent lésés parce qu'ils n'ont pas eu l'occasion de faire de plantureux bénéfices depuis quelques années. Un bel exemple nous en est offert au Québec, où l'élevage porcin dépasse le niveau de l'autarcie et atteint 146 p. 100 grâce aux programmes gouvernementaux, alors qu'il y a quelques années à peine, ce niveau n'atteignait même pas 50 p. 100 de l'autarcie.

Dans certaines régions, le problème est qu'on n'utilise pas toutes les ressources productives. Comment pourrait-on faire des bénéfices si l'exploitation ne fonctionne qu'à 50, 60 ou 75 p. 100 du plein rendement? On n'a pas encore mis sur le tapis la question des coûts en capital et en intérêt de l'achat et du maintien des contingents de production.

Autre question: Pendant combien d'années encore les consommateurs canadiens resteront-ils disposés à payer leur lait de deux goussets à la fois, ou bien à payer le prix fort pour leurs denrées de première nécessité?

Il n'est pas difficile de trouver à redire au rapport et même d'y faire des brèches. Par exemple, à la page 5, du sommaire, on lit ceci:

Les données dont on dispose au sujet des prix de revient pour la période 1971-1980 révèlent, (en particulier pour l'année 1979, alors que les éleveurs firent un bénéfice net de \$200 par tête) que les entreprises de naissance ont touché, pour la gestion et la main-d'œuvre, \$38 par tête, alors que dans l'est ce montant se chiffrait à \$31 et, pour l'ensemble du pays, à \$37 en moyenne. Les exploitants de parcs d'engraissement ont dû se contenter de \$6 par tête, pour la même période. Ces chiffres indiquent que pour les exploitations moyennes de naissance, donc comptant 26.5 vaches ayant réussi à élever 85 p. 100 de leurs veaux, le

[Text]

size, or smaller,) this would yield about \$3,000 per year. These returns cannot be considered a viable basis for maintaining a broadly based beef cattle industry.

First of all, I should like to point out that in our country you do not have to be in the beef business. That is by personal choice. Your returns on 26.5 cows have to be in line with the amount of time expended. You cannot design an agricultural policy whereby people can make a full living out of a small number of cows.

Going to the broadly-based industry, you are certainly right if you want to keep it broadly based. We must determine whether this is what you want to do. If you increase the base and have fewer numbers, as marketing boards have done with many other products, this changes the pattern considerably. I want to point out that, first of all, you do not have to stay in the industry. You do have alternatives.

At page 9 of the report, it states:

Available research indicates the electronic auction method would be lower cost than direct to packer sales while enhancing competition for the producer's output.

I think it should be pointed out that in a direct-to-packer sale, as we do in our own operation, there is competitive bidding. There is not an animal that leaves our yard, unless it is on a special contract basis, that four to five people do not bid on it, even though it may not go directly to the packer. I might add that those cattle are not moved or disturbed until a sale is made for the producer. To say that there is no competitive bidding is not quite fair. It always comes up in this fashion.

Going to page 10, it states:

In summary, this program will reduce marketing costs and enhance competition, thus improving the price discovery mechanism.

It is stated somewhere in here that there is not enough information. There is more information around if you want to digest it and have the time to digest it.

In the Canadian Cattlemen's Association, we have CANFAX, which is a marketing service whereby you phone in your sales. As well, you can find out what the prices are in a particular area before you make your sales in that particular area. The provincial MCP office has a marketing tape on which sales can be reported. The government also contributes some of this information, but the biggest problem is with ourselves. People want this information but will not plug in their information. So, I think that this is one of the things that causes these problems. If you are not prepared to market your information, you are simply hurting yourself.

[Traduction]

revenu ne dépassait pas \$800 par an. Pour les troupeaux de 100 vaches (96 p. 100 des exploitations ont des troupeaux de 100 vaches ou moins), le revenu serait donc aux alentours de \$3,000 par an. Ces revenus ne peuvent assurer une rentabilité suffisante pour maintenir un secteur solide d'élevage de bétail de boucherie.

Je tiens à signaler tout d'abord qu'au Canada personne n'est obligé de s'adonner à l'élevage de bétail de boucherie. Chacun est libre de choisir. Le rendement d'un troupeau de 26 vaches doit correspondre au nombre d'heures de travail consacrées à ce troupeau. Il est impossible de concevoir une politique agricole qui permettrait aux éleveurs de bien gagner leur vie avec un petit troupeau de vaches.

Pour ce qui est du secteur solidement établi, le rapport a certes raison, il s'agit de le sauvegarder. Il faudrait donc savoir si tel est bien votre objectif. Si on donne de l'expansion au secteur tout en réduisant l'effectif, comme les offices de commercialisation l'ont fait pour nombre de denrées, alors cela change tout ou presque. Je tiens à signaler à nouveau que personne n'est obligé de faire de l'élevage. D'autres possibilités existent.

A la page 9 du rapport, on lit ceci:

Les recherches ont révélé que la criée électronique coûterait moins cher que la vente directe aux abattoirs, tout en suscitant l'esprit de concurrence chez les acheteurs, au profit des éleveurs.

Je tiens à signaler que dans la vente directe aux abattoirs, comme nous le faisons chez nous, il y a effectivement concurrence chez les acheteurs. Pas une seule bête ne sort de notre parc sans que quatre ou cinq acheteurs n'aient fait des offres, sauf s'il s'agit d'un contrat spécial, et pourtant toutes ne vont pas directement à l'abattoir. J'ajouterai que les bêtes ne sont jamais déplacées ou dérangées tant qu'elles n'ont pas été vendues pour le compte de leur propriétaire. Ainsi, il serait injuste de dire qu'il n'y a pas de concurrence dans les offres d'achat. Il en est toujours ainsi.

Passant à la page 10, on lit:

En résumé, ce programme ferait baisser les frais de mise en marché et susciterait la concurrence, ce qui devrait améliorer le processus de recherche de meilleurs prix.

On dit quelque part dans ce rapport qu'il n'y a pas assez d'information. L'information ne manque pas, mais il faut prendre la peine d'en prendre connaissance, donc y mettre le temps qu'il faut.

L'Association canadienne des éleveurs de bétail met à notre disposition CANFAX, qui est un service de commercialisation enregistrant nos ventes par téléphone. On peut aussi se renseigner sur les prix dans une région donnée, avant de vendre dans cette région. Le bureau provincial enregistre sur ruban les ventes signalées. Le gouvernement participe aussi à ce service d'information, mais le gros problème provient des éleveurs eux-mêmes. Ils veulent être informés mais négligent de prendre connaissance des informations. Ainsi, c'est là une des causes des problèmes. Si on n'est pas en mesure de tirer parti de l'information, on se fait tout bonnement du tort à soi-même.

[Text]

I will leave the report now. As I said, we disagree with the approaches of the models, but offer you some suggestions to look at.

Areas which we think should be seriously considered in developing a government policy for a viable industry are as follows:

The Crowsnest rate: As an industry—I speak for the feedlot industry—we need competitively priced feed all the time. As it is now, when world prices are high, we compete with them, which is fine. However, when world prices decline, somebody comes along and develops a short-term pricing mechanism which distorts the picture. We need access to competitively priced feed, not a guarantee of feed supplies that are formula priced or priced at some figure somebody invents for the occasion. The removing of tariffs on feed grains entering the country would assure the industry of competitively priced feed, and the grain farmer of the highest price for his product at all times. In other words, the Canadian producer would not have to feel that he must supply the livestock industry, but just have access to it.

At the moment, we export fat cattle, cows and feeder cattle to the United States. Fat cattle are imported back into Canada. It is next to impossible to import feeder cattle, thus the industry is put at an unfair advantage. Due to transportation costs, the time could come when feeder cattle should move north, rather than just east as they do now. Some people advocate closing our borders. Little do they realize that they are advocating shrinking the industry as we see it today. I am told that we would have to eat 17 per cent more pork than we eat now if we were to close our borders.

Another area to consider is genetics. In the 1960s, the poultry industry really took hold on the potential of genetics. The 1970s saw the dairy and swine industry doing the same. In the 1980s, the people who do not take a serious look at genetics are not going to be around in the 1990s.

It has been said that roughly 5 per cent of purebred people do their job. That is producing superior seed stock. The government spends a large number of dollars each year on ROP, yet as owners of the biggest bull battery in Canada, through PFRA, does not insist on the purchase of ROP-tested bulls or fertility testing of the present ones in their pasture programs.

I have been on a committee for three years and we have been trying to promote this as between the federal situation, with the PFRA, and the provincial sales, and so forth, where we start to use ROP.

In the case of PFRA, they could be leaders. However, they chose other paths. We can see in our feedlot the differences in cattle and we can see potential. The average producer in this

[Traduction]

En voilà assez pour le rapport. Je le répète, nous ne sommes pas d'accord quant aux méthodes prises comme modèles, mais nous offrons plutôt quelques idées que vous pourriez étudier.

Les domaines qui devraient selon nous être pris en considération pour élaborer une politique gouvernementale et pour que l'élevage soit rentable, sont les suivants:

Le tarif du Nid-de-Corbeau: Notre secteur—je veux dire le secteur de l'engraissement—a besoin d'aliments pour bestiaux à des prix concurrentiels en toutes saisons. En ce moment, les prix mondiaux sont élevés, nous pouvons les concurrencer, et c'est très bien, mais quand les prix mondiaux sont en baisse, quelqu'un s'en mêle et impose des prix à court terme qui bouleversent tout le marché. Nous devons avoir accès à des fourrages à des prix concurrentiels, et non pas un approvisionnement garanti de mélanges dont le prix est fixé d'après leur composition ou d'après la fantaisie d'un individu quelconque. La suppression des droits d'entrée sur les grains fourragers assurerait l'approvisionnement en aliments pour bestiaux à des prix concurrentiels, et, aux éleveurs, un meilleur prix pour leur bétail en toutes saisons. Autrement dit, le cultivateur canadien n'aurait pas l'impression qu'il doit approvisionner le secteur de l'élevage, mais plutôt qu'il l'aurait à sa disposition.

En ce moment, nous exportons vers les États-Unis du bétail gras, des vaches et des jeunes bêtes pour l'engraissement. Il nous est à peu près impossible d'importer du bétail d'embouche, ce qui désavantage injustement notre secteur. En raison de la hausse des frais de transport, il se pourrait que le bétail d'embouche soit expédié vers le nord au lieu d'uniquement vers l'est comme c'est le cas à l'heure actuelle. Certains réclament la fermeture de nos frontières. Ils ne se rendent pas compte que c'est justement cela qui restreint l'activité du secteur au point où elle en est actuellement. Quelqu'un m'a dit que les Canadiens devraient accroître de 17 p. 100 leur consommation de viande porcine, si jamais on fermait les frontières.

Il faudrait aussi tirer parti de la génétique bovine. Au cours des années 60, le secteur avicole s'est mis à exploiter à fond les possibilités de la génétique, et dix ans plus tard ce fut le tour du secteur laitier et de l'élevage porcin. Les éleveurs qui négligeront la génétique bovine au cours des années 80 risquent d'être éliminés d'ici une dizaine d'années.

On a dit qu'à peine un naisseur de bovins de race sur vingt fait son travail comme il faut, c'est-à-dire sélectionne du bétail reproducteur de qualité supérieure. Le gouvernement consacre chaque année des sommes énormes à la sélection, alors que, propriétaire de la plus belle collection de taureaux du Canada, grâce à la loi sur le rétablissement agricole des Prairies, il néglige de prescrire l'achat de taureaux sélectionnés scientifiquement, et même de prescrire le contrôle de la fécondité des taureaux utilisés dans le programme d'expérimentation des pâturages.

Je fais partie d'un comité depuis trois ans; ce comité veut favoriser la sélection scientifique, tant dans l'application de la loi sur le rétablissement agricole des Prairies que dans les ventes provinciales et ainsi de suite.

Cette loi pourrait permettre au gouvernement de prendre les devants, et pourtant il a choisi d'autres voies. Nous constatons dans notre parc d'engraissement les possibilités qu'offrent les

[Text]

country figures that having a program, or purchasing a bull of one breed to breed it with his cow of another breed, is the extent of genetic potential. An increase of one in production efficiency lowers feed costs by 5 to 6 cents per pound on today's prices, or some \$25 to \$30 a head on fattening a calf.

In other words, I am saying that the day is over when we can wean a 350 pound feather-necked Hereford when there are such things as a 550 to 600 pound Hays Converter.

The Acting Chairman: No advertising is permitted.

Mr. Dann: I could have said it the other way.

A large number of producers are over-capitalized for their size of operation. A potential for growth in the industry exists where the cow is the garburator around the farm, cleaning up all inaccessible areas. There are far too many 30-40 cow herds that have a full line of equipment and are using arable land. Economically, that will not work, nor should it.

I would estimate that 60 to 70 per cent of producers in this country do not weigh their feed to their cattle, or their feeder cattle off truck, or understand the principles of shrinks and yields. Also, the carcass weight rates and what is in the market at that particular time. In developing markets, it has been said that there are not enough B-1s and C-1s. It has been said that there is not enough of this kind of cattle at the current time to develop a market for a retailer.

Inventory control practices are practised in 80 per cent-plus of operations. If a feedlot operator puts up 200 round bales of hay, and only 195 bales are recorded, because his people forgot to mark down the other five, the gross margin is changed by 3 per cent. We have to become more astute business people.

Production records as to gain per day, cost per pound of gain, and so forth, cannot be given if you do not have good records.

Cattle feeders have no one to blame but themselves if they have paid too much for feeder cattle or inputs. Every producer has an alternative. The cow-calf operator can feed or custom feed his calves right through to finish. The feedlot operator does not have to buy the cattle. The day of eternal optimism and operating on the come for the cattle feeder, or any agricultural producer, is over. There must be more astute business procedures, being margin-oriented. Business decisions will have to be made on facts instead of government promises, predictions or hunches. There must be a realistic reaction to consumer demand.

The next subject I should like to deal with is government policy. Right now we have an excellent example of the kids

[Traduction]

caractéristiques des divers croisements. L'éleveur ordinaire croit que parce qu'il a élaboré un programme ou bien acheté un taureau de race pour faire un croisement avec une vache d'une autre race, qu'il a ainsi tiré parti de toutes les possibilités de la génétique. L'accroissement de un degré de l'efficacité de production fait baisser les frais de nourriture de 5 ou 6 p. 100 soit, au prix actuel, \$25 à \$30 de moins pour engraisser une jeune bête.

Je veux dire par là qu'il n'est désormais plus de mise de sevrer pour mettre à l'engraissement un veau-bouillon Hereford à crinière de 350 livres, alors qu'un veau-bouillon dit *Hays Converter* du même âge pèse de 500 à 600 livres.

Le président suppléant: Il est interdit de faire de la réclame.

M. Dann: J'aurais pu le dire autrement.

Beaucoup d'éleveurs ont trop de capitaux immobilisés par rapport à l'importance de leur exploitation. Il y a possibilité d'expansion quand les vaches ne gaspillent absolument rien et nettoient les moindres recoins de la ferme. Il existe beaucoup trop d'élevages comptant 30 ou 40 vaches qui possèdent tout l'équipement voulu et laissent en friche des terres arables. Économiquement parlant, cela ne peut marcher, et pour cause.

J'estime que 60 à 70 éleveurs sur cent ne pèsent pas la nourriture qu'ils donnent à leur bétail, ni leurs bêtes lors du déchargement du camion, et que par ailleurs ils ne comprennent pas les principes qui régissent la perte de poids et le rendement à l'abattage. Ils ne se préoccupent pas non plus des poids des carcasses les plus demandées, ni de ce qui est mis en marché selon les saisons. Par exemple, on a constaté que pour donner de l'expansion au marché, on manquait de bêtes classées B-1 et C-1. On a même dit qu'il y a trop peu de bêtes de ces catégories en ce moment pour organiser la vente au détail par une chaîne en particulier.

L'inventaire des stocks est pratiqué par plus de 80 p. 100 des exploitations. Si l'exploitant d'un parc d'engraissement engrange 200 balles rondes de foin et que le préposé n'en inscrit que 195, oubliant les 5 restantes, la marge brute de profit variera de 3 p. 100. Il faut que les éleveurs apprennent à bien compter.

Les chiffres de production relatifs au gain de poids par jour, au coût de chaque livre de gain et ainsi de suite restent des mystères si on ne tient pas de comptes exacts.

Les engraisseurs qui payent trop cher leurs bêtes maigres pour l'emboûche ne peuvent rejeter la faute sur personne d'autre. Chacun a le droit de choisir. Le naisseur peut engraisser son bétail lui-même ou le faire engraisser à façon. L'exploitant du parc d'engraissement ne doit pas acheter le bétail. Le temps de l'optimisme imperturbable et de l'attente que les acheteurs viennent sur place est révolu, tant pour l'engraisseur que pour n'importe quel exploitant agricole. Il faut être avisé en affaires et adopter des méthodes qui rapportent. Il va falloir prendre des décisions basées sur les chiffres au lieu de compter sur les promesses, les prévisions ou les pressentiments. Il faut savoir répondre intelligemment à la demande du consommateur.

Je vais passer maintenant à la politique gouvernementale. Nous avons en ce moment un bel exemple de gosses qui

[Text]

running the show. The provinces are the "kids". There is no way one province should be providing incentives for production over another, taking away any natural advantage that each may have. Every person in Canada is paying for these games. A strong, federal government would insist and see to it that this sort of thing did not occur. If there needs to be stabilization policies, and we question that, it should be a federal policy and that is it. The government could show leadership in their policies of PFRA pasture, as I mentioned earlier, and solving the grain transportation issue. With no Liberals to patronize in western Canada to speak of, and a majority government, a transportation policy could be developed without political fear and emotion becoming involved, if they really wanted to develop a system.

In summary, I would hope that the committee would take a serious look at all the ramifications in the policy they are advocating for the beef industry before making decisions. Keeping in mind that a number of wounds have been self-inflicted, as well as some being the result of government policies, these problems will not be solved by continually pouring money into the industry just to satisfy short-term needs. The fact is that we must have an aggressive advertising program for our product. It does not matter what policies are implemented, because not all of us will survive the 1980s.

I enclose for your perusal what I think is an assessment of how we are currently marketing our product, where we are going wrong, and how we might help overcome some of the problems.

Product development is needed, as the last product really pushed was hamburger. Basically, gentlemen, whether we like it or not, we are in the protein business, and therefore must do our best to put out a good product, competitively priced, if we are to survive.

With policies being advocated now, it is somewhat like the farmer who sells his best calves and keeps the poorer ones, because he cannot get as much for them. You can see how much improvement he has in his herd.

Thank you.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Dann. Are there any questions from any of my colleagues?

Senator Hays: I wish to thank the witness for giving me some free publicity. Notwithstanding that, you obviously have a large feedlot.

Mr. Dann: Yes, we have that custom feedlot and farming operation.

Senator Hays: You keep a large cow herd, I suppose?

Mr. Dann: No, we do not keep a cow herd.

[Traduction]

mènent la barque. Les «gosses», bien sûr, sont les provinces. Il n'est pas possible qu'une province offre des stimulants à la production au détriment d'une autre, car cela supprime les avantages que chacune possède. Tous les Canadiens payent les pots cassés. Le gouvernement fédéral devrait user de son pouvoir et veiller à ce que cela n'arrive pas. S'il faut élaborer des programmes de stabilisation, ce dont nous doutons fort, ces programmes doivent être strictement de ressort fédéral. Le gouvernement devrait faire montre de fermeté dans l'application de la loi sur le rétablissement agricole des Prairies, comme je l'ai dit tout-à-l'heure, et régler une fois pour toutes la question du transport des grains. Puisqu'il n'a pour ainsi dire pas de partisans libéraux à contenter dans l'Ouest, et qu'il possède la majorité, le gouvernement fédéral pourrait élaborer sans crainte de représailles politiques ni de fausses appréhensions, une politique des transports saine et efficace, pourvu qu'il le veuille.

Bref, j'espère que le comité étudiera de près toutes les ramifications du programme qu'il propose pour le secteur de l'élevage du bétail de boucherie avant de prendre une décision. Sachant que dans nombre de cas on s'est fait du tort à soi-même, et que certains torts sont attribuables à la politique gouvernementale, il faut se rendre compte qu'on ne règlera pas les problèmes en engloutissant des fonds pour ne répondre qu'aux besoins immédiats du secteur de l'élevage. Ce qu'il nous faut, c'est un programme de publicité intensive en faveur de nos produits. Peu importe quels genres de programmes on mettra en œuvre, car de toute façon certains d'entre nous ne survivront pas la crise des années 80.

Je joins à mon exposé, à toutes fins utiles, une évaluation de nos méthodes actuelles de mise en marché de nos produits, de nos décisions fautives et des mesures qui pourraient contribuer à surmonter certaines de nos difficultés.

Il va falloir mettre en valeur toutes les viandes bovines, comme on l'a si bien fait ces dernières années pour la viande hachée. Somme toute, messieurs, bon gré mal gré, nous vendons des protéines et, partant, il nous faut faire de notre mieux pour offrir des denrées protéiques de bonne qualité, à des prix concurrentiels, sinon nous ne survivrons pas.

Les politiques que l'on préconise en ce moment font penser à un éleveur qui vendrait ses meilleurs veaux et garderait les moins bons parce qu'ils valent moins. Alors, vous voyez d'ici s'il améliorerait son cheptel!

Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci, monsieur Dann. Mes collègues veulent-ils poser des questions?

Le sénateur Hays: Je tiens à remercier le témoin de m'avoir fait de la publicité gratuite. Cela mis à part, vous devez avoir un immense parc d'engraissement.

M. Dann: Oui, nous engraissons à façon et nous avons aussi une exploitation agricole.

Le sénateur Hays: Tenez-vous un grand troupeau de vaches?

M. Dann: Non, nous n'avons pas de vaches.

[Text]

Senator Hays: But you have a large feedlot?

Mr. Dann: We try to build it.

Senator Hays: What percentage of custom cattle are in the feedlot?

Mr. Dann: At the moment, 100 per cent.

Senator Hays: So you are not gambling on the market at the present time?

Mr. Dann: We are not gambling on the market, but the fact is that if custom feeders do not make money, we do not have customers.

The Acting Chairman: Are there any further questions. If not, I thank you for your presentation, Mr. Dann. We appreciate your preparing this document for us.

The next name I have on my list is Mr. Kenneth Sigurdson, District 7 Director of the National Farmers' Union.

Mr. Kenneth Sigurdson, District Director, District 7, National Farmers' Union: Thank you, Mr. Chairman. I am the District 7 Director of the National Farmers' Union. I am also a Manitoba Pool Elevator's delegate, a member of the Manitoba Maine-Anjou Association and the Canadian Maine-Anjou Association.

District 7 of the National Farmers' Union consists of about 350 members. We are located in the northwest area of Manitoba. Approximately three-quarters of our membership is actively involved in the cattle business. I guess part of the committee wanted to hear about the state of the industry. In my particular area, the cattle industry is what you might described as a disaster. All the cattle have gone off any land that is capable of growing grain and have been moved back into the marginal areas. One agricultural fellow said that they had moved back into the swamps and they would soon all drown. That is really the state of the industry.

At one time we marketed 22 loads of livestock out of the Swan River Valley. Those were train loads. We are now marketing about six. It was in the early 1970s when we loaded 22 train loads.

My own operation is phasing out of the beef industry as quickly as possible, as are other farmers in my area who can grow grain on their land. In Manitoba we have seen the beef industry studied and several recommendations made. Lately we have seen the creation of the Manitoba Cattle Producers Association, which was supposedly created to improve the economic well-being of the cattle industry in Manitoba. To date, I guess we could describe that as a dismal failure, because the cattle industry in Manitoba certainly has not had any leadership and has not benefited in any way from creation of the Manitoba Cattle Producers Association. We hear talk about better market information being made available, but what real good does it do to be told that the prices are far below what it costs to produce an animal? We hear talk about the Crow rate, that if it were abandoned, it would have some

[Traduction]

Le sénateur Hays: Vous exploitez un grand parc d'engraissement, alors?

M. Dann: Nous voulons qu'il devienne grand.

Le sénateur Hays: Quel pourcentage de bétail à engraisser à façon avez-vous dans le parc?

M. Dann: Pour le moment, 100 pour 100.

Le sénateur Hays: Ainsi, vous ne risquez rien sur le marché en ce moment?

M. Dann: Non, nous ne risquons rien, mais le fait est que si le bétail que nous engraissons à façon ne rapporte rien, nous perdons nos clients.

Le président suppléant: Si plus personne n'a de questions à poser, je remercie monsieur Dann d'avoir témoigné. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir préparé ce document à notre intention.

Le suivant sera M. Kenneth Sigurdson, Directeur du District n° 7 de l'Union nationale des agriculteurs.

M. Kenneth Sigurdson, directeur, district 7, Union nationale des agriculteurs: Merci, monsieur le président. Directeur du district de l'Union nationale des agriculteurs, je suis aussi délégué du *Manitoba Pool Elevator*, membre de la Manitoba Maine-Anjou Association et de la *Canadian Maine-Anjou Association*.

Le district n° 7 de l'Union nationale des agriculteurs compte environ 350 membres, et tous demeurent dans le nord-ouest du Manitoba. Les trois quarts de nos membres font l'élevage bovin. Sans doute certains membres du comité sont-ils désireux d'entendre parler de la situation dans le domaine de l'élevage. Dans ma région, la situation est désastreuse, dois-je dire. Il n'y a plus une seule tête de bétail sur les terres qui conviennent à la culture céréalière, il n'y en a plus que sur les terres pauvres et impropres à la culture. Un collègue agriculteur dit que toutes les bêtes se trouvent dans les marais et qu'elles seraient bientôt toutes noyées. Voilà où nous en sommes, nous les éleveurs.

Nous vendions auparavant jusqu'à 22 chargements de bestiaux, élevés dans la vallée de la rivière aux Cygnes. Il s'agit de trains entiers, bien entendu. Maintenant, nous n'en expédions plus qu'une demi-douzaine, alors qu'il y a dix ans nous en avons vendu jusqu'à 22 chargements de trains complets.

Pour ma part, j'abandonne peu à peu l'élevage du bétail de boucherie, de même que les autres agriculteurs de ma région dont les terres conviennent à la culture céréalière. Ce n'est pas la première fois que l'élevage bovin fait l'objet d'une étude au Manitoba et aussi de recommandations. Dernièrement, nous avons assisté à la création de l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba, qui est censée avoir pour objet l'amélioration de la situation économique du secteur de l'élevage du bétail au Manitoba. Jusqu'à présent, on pourrait dire que c'est un échec cuisant, car le secteur de l'élevage bovin est resté désemparé, sans dirigeants, et n'a absolument rien obtenu d'avantageux de l'Association des éleveurs de bétail du Manitoba. On parle de la diffusion de meilleurs renseignements au sujet du marché, mais à quoi bon apprendre que les prix sont de beaucoup inférieurs à ce que cela coûte pour élever une

[Text]

effect on the cattle industry when, in fact, the Canadian Livestock Feed Board found out that the Crow rate was not a disadvantage to the livestock industry.

The only way these people seem to feel that they are able to operate is if they are able to operate on someone else by removal of such things as the Crow rate. I heard one fellow talk about the efficiency in the dairy industry and egg industry and chicken industry. It was no surprise; those products are all under a national marketing system.

What the National Farmers' Union advocates is a national meat authority which would be similar to model No. 3, which is the Canadian Egg Marketing Agency, but it would have to have commissioners appointed who have expertise in marketing, as was done with the Canadian Wheat Board system.

The powers of a national meat authority would be to control imports and exports; manage supplies or control production; have single desk selling; return to producers the full cost of production; and control delivery and assembly of the product. Under the scope of a national meat authority, no quotas would be saleable in any way, and agro-business would be no part of the proposed agency.

With that, Mr. Chairman, I conclude.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Sigurdson. Are there any questions from my colleagues?

Senator Hays: You mentioned single desk selling, which is the Canadian Wheat Board model. What about payments?

Mr. Sigurdson: What I am suggesting is a supply management system set up along the lines of the Canadian Wheat Board, where the commissioners are appointed by the Minister of Agriculture.

The Acting Chairman: If I might ask you a question before you go. How many farmers do you represent?

Mr. Sigurdson: About 350 in my district of northwestern Manitoba.

The Acting Chairman: Most of them are in the cattle business?

Mr. Sigurdson: Yes, the majority of them would be.

The Acting Chairman: How many who are not members of your group would there be in the region? Is that a large percentage of the cattle producers?

Mr. Sigurdson: I would not say it is a large percentage.

The Acting Chairman: Thank you. We appreciate your presentation.

[Traduction]

bête? On parle du tarif du Nid-de-Corbeau, on dit que s'il était abandonné, cela aurait une certaine incidence sur l'élevage du bétail alors qu'en fait la Commission canadienne des grains a constaté que le tarif du Nid-de-Corbeau ne constitue pas un désavantage pour les éleveurs de bestiaux, bien au contraire.

Ces gens-là semblent croire que la seule façon de réussir, c'est de se servir des autres, à leur détriment, en faisant supprimer le tarif du Nid-de-Corbeau, par exemple. J'ai entendu un témoin vanter l'efficacité dans le secteur laitier et le secteur avicole. Cela n'est pas surprenant, puisque le commerce de leurs produits est régi par des organismes nationaux de commercialisation.

Ce que l'Union nationale des cultivateurs veut, c'est un organisme national de commercialisation des viandes, semblable au n°3, donc l'Office canadien de commercialisation des œufs, mais il faudrait nommer à sa tête des experts en matière de commercialisation, comme on l'a fait pour la Commission canadienne du blé.

Un tel organisme de commercialisation des viandes aurait le pouvoir de régir les importations et les exportations, de gérer les approvisionnements ou de réglementer la production; de ne tenir qu'un seul comptoir de vente; de verser aux éleveurs au moins la totalité du prix de revient; et enfin de surveiller les livraisons et les centres de vente et d'expédition. L'organisme national de commercialisation des viandes aurait le pouvoir d'interdire la vente de contingents ou de quotas, et l'agro-commerce serait tenu strictement à l'écart de l'organisme en question.

Je vais en rester là, monsieur le président.

Le président suppléant: Merci, monsieur Sigurdson. Mes collègues ont-ils des questions à poser?

Le sénateur Hays: Vous avez parlé d'un unique comptoir de vente, comme la Commission canadienne du blé. Et les paiements, alors?

M. Sigurdson: Je proposerais un organisme de gestion des approvisionnements organisé de la même façon que la Commission canadienne du blé, et dont les membres seraient nommés par le ministre de l'Agriculture.

Le président suppléant: Je voudrais vous poser une question avant que vous ne partiez. Combien d'agriculteurs représentez-vous?

M. Sigurdson: Environ 350, tous du district du nord-ouest du Manitoba.

Le président suppléant: Et la plupart font de l'élevage?

M. Sigurdson: Oui, la plupart font de l'élevage.

Le président suppléant: Combien d'éleveurs de votre région ne sont pas membres de votre association? Est-ce une forte proportion des éleveurs de bétail?

M. Sigurdson: Non, ce n'est pas une forte proportion.

Le président suppléant: Merci. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir témoigné.

[Text]

Next on the list is Mr. R. E. Chorney. Mr. Chorney is appearing on his own behalf.

Mr. Richard E. Chorney, Farmer: Thank you, Mr. Chairman. Honourable senators, ladies and gentlemen, these are concerns I have as a result of reading the report. I should like to speak to them as a producer. I have an 80-cow herd, and if it was not for the grain enterprise I have, I would probably be out of business, even though I may feel guilty after hearing Mr. Dann say how inefficient I am.

I have a fear about stabilization programs as presented by so many people. It seems in the past that we have been stabilized to a 90 per cent cost of production over the past five years, which, like Mr. Riley said, is not worth the paper it is printed on. I believe that we need, as Mr. Sigurdson said, single desk selling.

The cattle organizations we have in Manitoba today seem to represent their own vested interests, yet they insist that I pay for their upkeep. When people talk about the competitiveness of the marketplace, I see with my own eyes that the packers take a share of the market, and that is all. They divvy that up among themselves.

Electronic marketing, such as that tried with hog marketing, was proven to my eyes to be ineffective because the packers got together and established their fair share of the market.

Some people say that we need to call on the free market system to establish the price. The only people I see discovering a price is myself when I get the cheque in the mail.

I have my concerns about import controls, because up to now they have been used by government as a trade-off with regard to having something to do with the auto industry or natural gas. From what I see, it seems like we are being used.

I should like to see a system set up so that at least the producers can bargain for a true cost of production and a return for labour, not when the government man comes to my place and says he wants to figure out my cost of production. He figures it at minimum wage. I want to know what his salary is. I want to be on equal footing with him.

I feel that we have to be careful not to rob our neighbour. There is a movement to destroy the Crow rate, which I firmly believe in. They want to remove that so there will be more cheap grain. That is what it means—more cheap grain in the country. I fear that very much.

I do not know why there cannot be just an ordinary floor price for our product. You know, labour has a minimum wage. I just cannot see that. A lot of people say: "Why don't you throw it out on the commodity exchange?" I would like to see John Deere sell one tractor on the commodity exchange.

[Traduction]

Le suivant sera M. R. E. Chorney. Monsieur Chorney comparaît à titre personnel.

M. Richard E. Chorney, agriculteur: Merci, monsieur le président. Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je vais exprimer certaines craintes que m'inspirent la lecture du rapport. Je vais donc parler à titre d'éleveur. Je tiens un troupeau de 80 vaches, et si ce n'était pour la culture céréalière que je fais, j'aurais sans doute dû abandonner mon exploitation, quoique je me sente un peu coupable après avoir entendu M. Dann expliquer combien je suis inefficace.

Les divers programmes de stabilisation que proposent tant d'éleveurs m'inspirent de la crainte. Il paraît qu'on nous a stabilisés jusqu'à concurrence de 90 p. 100 de nos prix de revient au cours des cinq dernières années; or, comme M. Riley l'a si bien dit, tout cela ne vaut pas le papier sur lequel c'est imprimé. Je prétends, comme M. Sigurdson, qu'il faudrait un seul comptoir de vente.

Les diverses organisations d'éleveurs de bétail que nous avons au Manitoba semblent représenter ceux qui ont des intérêts de longue date à protéger, et ces gens-là voudraient que les gens comme moi payent la note. Alors qu'on entend parler tout le temps de la concurrence sur le marché, je constate moi-même que les grands abattoirs accaparent une bonne part du marché, un point c'est tout. Ils se partagent le gâteau entre eux.

La commercialisation informatisée, telle qu'on l'a essayée pour les porcs, s'est révélée inefficace parce que les exploitants des grands abattoirs se sont ligüés pour accaparer une bonne partie du marché.

Certains prétendent qu'il faudrait recourir à un régime de marché libre pour fixer les prix. Or, pour ma part, je ne connais les prix que lorsque je reçois mon chèque par la poste.

J'éprouve de la crainte à propos du contrôle des importations, car jusqu'à présent le gouvernement ne s'en est servi que pour faire du marchandage au profit de l'industrie de l'automobile ou de celle du gaz naturel. D'après ce que je vois, nous servons de pions dans ce jeu-là.

Je voudrais qu'on adopte un régime qui permettrait à l'éleveur de négocier pour obtenir au moins son prix de revient réel plus la rémunération de son travail, et non pas voir arriver chez moi un fonctionnaire qui prétend qu'il va calculer mon prix de revient. Il fait son calcul d'après le salaire minimum, et alors je lui demande carrément combien il gagne, car je veux être sur un pied d'égalité avec lui.

Il faudrait aussi prendre soin de ne pas nuire à notre prochain. Il y a des gens qui voudraient supprimer le tarif du Nid-de-Corbeau, auquel je tiens beaucoup. Ils veulent le supprimer pour faire baisser le prix des grains. C'est cela qu'ils veulent... des grains à bon marché dans tout le pays, et j'en ai peur.

Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas fixer des prix minima pour nos denrées. Il y a bien un salaire minimum pour les travailleurs. Je n'y comprends rien. Des gens disent: «Pourquoi ne l'offrez-vous pas en bourse?». On n'a jamais vu John Deere vendre un seul tracteur à la bourse!

[Text]

Some people talk about advertising. What is the use of advertising? We can only eat so much. What will advertising do, make us bigger stomachs, or what?

A lot of people also fear the supply management concept, but today's marketing system is the most cruel and vicious system you can have around, because it has forced half of my neighbours out of business. As I drive around, I see cattlemen who have worked the hell out of their wives, their children, and have no return on their investment. I see the devastation that this system has had on the communities. Total destruction of communities has taken place.

A lot of people say there is a big problem in the cattle market. I say that the problem is with the macho-image of the man in the beer parlour. He looks down upon his neighbour and says: "It is your fault, not the system's."

The other fear we have with supply management is that vertical integration is going to take over. Large companies are out there waiting to take over our farms and make us serfs on them. They make no bones about that.

After reading your plan, I have come to the conclusion that the CEMA model would be the best for me.

Thank you.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Chorney.

Are there any questions from any of my colleagues?

I appreciate that you concluded by saying that the CEMA plan would be your choice. You asked why there is not simply a floor price. Do you agree that a floor price would imply supply controls?

Mr. Chorney: Definitely.

The Acting Chairman: You are not simply talking about establishing a price and subsidizing to that price?

Mr. Chorney: No. I will tell you a little story. I graduated from university in 1965. The idea of efficiency was to become larger, handle more, and the ultimate goal was to be the only farmer in Manitoba, if one were to take it to the obvious conclusion. I am working the hell out of myself, my wife and children right now, yet I cannot get any bigger to get a better return. So, I am happy to take supply management right now.

The Acting Chairman: If there are no other questions, I thank you for your presentation. We appreciate that you took the time to appear before us.

The last name I have on my list is Mr. Henry Rempel. Mr. Rempel is appearing on his own behalf.

Mr. Henry Rempel, Farmer: Mr. Chairman, I wrote this out before I attended this meeting. I do not know what I think now, but I would still like to present it. I am what they call a mixed farmer. I usually keep about 150 cows and have 500 acres in grain. I have not farmed all that long. I have been on the farm for 14 years, the last nine owning my own farm.

[Traduction]

On entend parler de publicité. A quoi cela servirait-il? On ne peut manger qu'à sa faim. Qu'est-ce que la publicité pourrait bien faire? Dilater l'estomac des gens, ou quoi?

Bien des gens craignent la gestion des approvisionnements, alors que le régime actuel de mise en marché est le pire qu'on puisse avoir, car il a forcé la moitié de mes voisins à abandonner l'agriculture. Quand je fais un tour en voiture, je vois des éleveurs qui font travailler leur femme et leurs enfants comme des esclaves et pourtant tout leur investissement, tout ce travail ne rapportent rien. Je vois l'effet dévastateur que cela a sur les communautés. Certaines de ces communautés sont ruinées.

On entend beaucoup parler des problèmes qui assaillent le marché du bétail. Moi, je dis que le problème est surtout dans l'esprit masochiste des stratèges de salon, qui disent d'un air dédaigneux à leur voisin: «C'est votre faute, pas la faute du système.»

Ce que nous craignons aussi, c'est que la gestion des approvisionnements ne permette à l'intégration verticale d'accaparer le tout. Les dirigeants de certaines grandes sociétés sont à l'affût pour mettre le grappin sur nos fermes et faire de nous des serfs nouveau genre qui travailleront pour eux, et ils ne se gênent pas pour le dire.

Après avoir lu votre rapport, j'en ai conclu que le régime de l'OCCO serait celui qui me conviendrait le mieux.

Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci, monsieur Chorney.

Mes collègues ont-ils des questions à poser?

Je suis content de vous avoir entendu dire que vous choisiriez le régime de l'OCCO. Vous vous demandiez pourquoi il n'y a pas de prix minima. Comprenez-vous bien que l'imposition de prix minima exigerait la gestion des approvisionnements?

M. Chorney: Bien sûr.

Le président suppléant: Vous ne voulez pas dire qu'on devrait fixer des prix et subventionner jusqu'à concurrence de ces prix?

M. Chorney: Non. Je vais vous conter une histoire. J'ai reçu mon diplôme d'université en 1965. Je rêvais que l'efficacité allait me permettre d'agrandir, d'exploiter plus de terres au point d'arriver à être le seul cultivateur au Manitoba, si j'avais pu pousser l'affaire jusqu'au bout. Or, je travaille comme un damné, ma femme et mes enfants aussi, et pourtant je ne puis ni agrandir ni gagner un peu plus. Aussi, je serais disposé à accepter la gestion des ressources séance tenante.

Le président suppléant: Puisqu'il n'y a plus de questions, il ne me reste qu'à vous remercier d'avoir témoigné. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris la peine de comparaître.

Le dernier nom sur ma liste est celui de M. Henry Rempel. Monsieur Rempel va témoigner à titre personnel.

M. Henry Rempel, agriculteur: Monsieur le président, j'ai couché ceci sur le papier juste avant de venir ici. Je ne sais trop ce que j'en pense maintenant, mais je vais le présenter quand même. Je fais ce qu'on appelle de la culture mixte. Je tiens ordinairement environ 150 vaches et j'ensemence 500 acres de grains. Cela ne fait pas bien longtemps que je suis cultivateur.

[Text]

Previous to that I was with my brother. I would say that the biggest cost factor with us today is that our land costs are the same as they were in 1967 when we bought the farm. You know, that may have a bearing on my thinking.

I believe in supply management for pork, poultry and dairy operations because it is the only way to maintain an order of supply. I might add that I am also a supporter of the Canadian Wheat Board approach. I am not in any of those, except for the grain. I would prefer that we operate without subsidies or supply management in beef cattle. Beef should compete on its own where it can utilize the land that would otherwise be wasted. It is well suited as a sideline on many farms.

Price and supply management would inflate the price of range land. The Crow rate, the Feed Feight Assistance Program and provincial subsidies are not, in the long term, of interest to beef, as they relate to producers, consumers and the packing house industry.

As long as we have an open U.S. border, we must accept that they will have the biggest impact on our decision. It would be extremely difficult to give price stability without supply management. Any meaningful amount of price protection or stabilization alone would be an incentive to overproduce. Beef and grain farming have always run in cycles, and most of us have learned to live with them.

Farmers who find themselves in financial difficulty today are mainly those trying to get ahead fast, and in doing so, have over-extended themselves, although hardship cases do not fall into that category.

Suggestions are difficult to give, but to me it would seem reasonable that all slaughter cattle should go directly to the nearest packing house to be paid for on a rail-grade basis. Imported livestock should not be used to depress our prices, neither should our exports be used in that way against the American producer. The cow-calf producer must ride with the ups and downs. This is preferable to supply management.

Today's big commercial feedlot businesses are in a high risk business. They get themselves locked into high costs, fixed assets, high labour costs and a locked-in feed supply if they are in the silage business. Today they are the ones most in need of government intervention or government assistance. Would they then tend to increase in size or limit us mixed farmers?

My conclusion is that the producer in the range country could reduce his cow herd to the point where all his calves can be kept on the ranch to the age of yearlings, and maybe most of them are. The mixed farmer has the grain, manpower and

[Traduction]

Je me suis établi à la ferme il y a 14 ans, et j'en suis devenu propriétaire il y a 9 ans. Auparavant, j'y étais avec mon frère. Je dirais que le gros facteur de coût à présent est que le coût des terres est le même qu'en 1967, quand nous avons acheté la ferme. Alors, vous voyez que cela pourrait bien influencer ma façon de penser.

Je crois que la gestion des approvisionnements est bonne pour les porcs, les volailles et les produits laitiers, car c'est la seule façon de bien ordonner les approvisionnements. Par ailleurs, je suis tenant du régime de la Commission canadienne du blé. Je n'ai rien à voir avec ces organismes, sauf pour le grain. Je préférerais travailler sans subventions ni gestion des approvisionnements pour l'élevage du bétail de boucherie. L'élevage bovin devrait se suffire à lui-même car il permet de tirer parti de terres qui ne peuvent pas servir à autre chose. Cela convient parfaitement comme exploitation auxiliaire dans bien des cas.

La gestion des approvisionnements et des prix ferait monter le prix des pâturages naturels. Le tarif du Nid-de-Corbeau, le programme d'aide au transport des aliments du bétail et les subventions provinciales ne constituent pas des avantages à long terme pour l'élevage bovin, car cela n'intéresse que les producteurs, les consommateurs et les grands abattoirs.

Tant que nos frontières resteront ouvertes au bétail américain, il faudra nous résigner au fait que cela aura une forte incidence sur notre décision. Il serait extrêmement difficile de stabiliser les prix sans gestion des approvisionnements. La stabilisation des prix, sans cette gestion, amènerait la surproduction. L'élevage bovin et la culture des grains ont toujours eu des hauts et des bas, et la plupart des agriculteurs ont appris à s'en accommoder.

Les cultivateurs qui se trouvent en mauvaise posture financière sont ceux qui veulent arriver rapidement, ce qui les pousse à s'endetter outre mesure, bien que certains aient vraiment essuyé des revers et ne tombent pas dans cette catégorie.

Il est difficile de donner des conseils, mais il me semble raisonnable que tout le bétail de boucherie soit envoyé directement à l'abattoir le plus proche et payé sans tarder d'après le classement à l'abattage. On ne devrait pas importer du bétail dans l'intention de faire baisser nos prix, pas plus qu'on ne devrait permettre d'en exporter dans le but de faire baisser les prix chez les éleveurs américains. Le naisseur devrait s'accommoder des hauts et des bas. Ce serait préférable à la gestion des approvisionnements.

Les grands parcs d'engraissement pratiquent un genre d'exploitation qui comporte de grands risques. Ils s'empêchent avec de grands frais, de gros capitaux immobilisés, des frais de main-d'œuvre élevés et les difficultés d'approvisionnement surtout ceux qui ont des silos. Ce sont ceux-là qui, en ce moment, ont le plus besoin de l'aide ou de l'intervention du gouvernement. Alors, que va-t-on faire? Les agrandir ou bien restreindre les exploitations dites mixtes?

J'en suis arrivé à la conclusion que l'éleveur de la région de pâturages naturels devrait réduire son troupeau de vaches de façon à pouvoir garder ses veaux jusqu'à l'âge d'un an, et il pourrait bien que ce soit déjà le cas chez la plupart de

[Text]

facilities to finish, plus he could buy a few hundred yearlings. This would best utilize the facilities, feed and labour right in cattle country. It would also avoid the extreme high risks. This would, of course, run against the trend of today, as the cow-calf man is not necessarily a good feedlot man. Maybe it is in our best interests to direct our concerns to feedlot operators, with the preference towards the smaller operators.

Thank you.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Rempel.

Are there any questions from any of my colleagues?

Senator Hays: Mr. Rempel, following on what Mr. Dann said, there are many calves today that at 200 days weigh 700 pounds, with some weighing 750 pounds. These calves are ready to go to the feedlot. If you kept them over to yearlings, they would weigh 1,600 pounds or 1,700 pounds, and the packing houses cannot kill them. Safeway does not want cuts that large, and women do not want to have families that big. That kind of messes everything up.

How do you carry good genetic material over to yearlings? I just want to hear you expand on that?

Mr. Rempel: Obviously you would not. In thinking of that, I am still thinking of quite a few of the range calves up in northern Manitoba, and I suppose northern B.C. and other places. They are being grassed out. I was just saying that if over-production is a problem, then maybe we should sell a yearling rather than a calf and have less cows. A grain farmer like myself could literally finish them out. These are just my thoughts on it.

We have a lot more calves at home, and, if we were to put them on grass, we would not make money. We will have to have them on hay for a couple of months, until about February, then we will start feeding them.

The Acting Chairman: Mr. Rempel, I wonder if I might ask you some direct personal questions, in a sense. You are from the Plumas area?

Mr. Rempel: Yes.

The Acting Chairman: In the Plumas area, do you have to be in the cattle business? Do you have some of your land that is not suitable for cultivation, or could you have it all in grain? Up in the Alonsa country and further north, there is no choice. Some of that land you cannot put under cultivation, but in the Plumas area, could you not be out of the cattle business?

Mr. Rempel: In my case, I suppose that it would depend on how you would interpret your value of the cattle to the land. By keeping 40 cows, they would not use much land. We would keep the rest of the land in grain.

[Traduction]

éleveurs. Celui qui fait de la culture mixte a le grain, la main-d'œuvre et les installations pour faire l'engraissement, et il peut même acheter un bon nombre de bêtes d'un an. Ainsi, on peut utiliser à bon escient les installations, les fourrages et la main-d'œuvre sur place, dans les régions d'élevage. De plus, on éviterait ainsi de courir de trop grands risques. Ce serait évidemment aller contre le courant de la tendance actuelle, car un bon naisseur n'est pas nécessairement un bon engraisseur. Peut-être vaudrait-il mieux nous préoccuper des exploitants de parcs d'engraissement, en donnant la préférence aux plus modestes.

Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci, monsieur Rempel.

Mes collègues ont-ils des questions à poser?

Le sénateur Hays: Monsieur Rempel, pour faire suite aux propos de M. Dann, que de nos jours beaucoup de veaux pèsent 700 livres à 200 jours, et même jusqu'à 750 livres. Donc ces veaux devraient être mis à l'engraissement. Si on les gardait jusqu'à un an, ils pèseraient de 1,600 à 1,700 livres, et à ce poids-là les abattoirs n'en veulent pas. Safeways, par exemple, ne veut pas de gros morceaux, et les femmes ne veulent plus élever de familles nombreuses. Alors, tout se complique.

Comment feriez-vous pour combiner les caractéristiques génétiques de façon à avoir des bêtes d'un an pas trop lourdes? Je voudrais bien que vous m'expliquiez cela.

M. Rempel: Il est évident que vous n'en voudriez pas. A ce propos, il y a tellement de veaux dans les grands pâturages du Nord du Manitoba, du Nord de la C.-B. et d'ailleurs, qu'il n'y a plus assez d'herbe pour les nourrir. Ce que je veux dire par là, c'est que s'il y a surproduction, on ferait mieux de garder les veaux jusqu'à un an, mais de tenir moins de vaches. Moi, par exemple, avec le grain que je récolte, je pourrais facilement les engraisser moi-même. Ce ne sont là que mes idées à ce sujet.

Nous avons beaucoup de veaux chez nous, et si nous les mettions en pâturage, nous ne gagnerions rien du tout. Nous devons leur donner du foin un mois ou deux, jusqu'en février, et puis nous allons commencer à leur donner du grain.

Le président suppléant: Monsieur Rempel, permettez-moi de vous poser quelques questions plus ou moins personnelles. Êtes-vous de la région de Plumas?

M. Rempel: Oui.

Le président suppléant: Faut-il vraiment faire de l'élevage dans la région de Plumas? Avez-vous des terres qui ne conviennent pas à la culture, ou bien conviennent-elles toutes à la culture céréalière? Dans la région d'Alonsa et plus au nord, on n'a pas le choix. Certaines de ces terres ne conviennent pas à la culture; mais dans la région de Plumas, pourrait-on se passer de faire de l'élevage?

M. Rempel: Dans mon cas, cela dépendrait de la façon d'interpréter la valeur du bétail par rapport à celle des terres. Pour tenir 40 vaches, il ne faut pas tellement de terres. Alors, on réserverait les autres terres pour la culture céréalière.

[Text]

I must say that over the last couple of years our policy was to keep 150 cows. I would rather have half that number.

I like the cattle business. I find that it works very well with crop rotation, but that is a personal choice. Ideally, you know, I should be down.

Maybe I was always hoping that supply management and high prices would come in and I would be sitting on a secure base.

The Acting Chairman: So you are staying in the cattle business in the hopes of the future?

Mr. Rempel: Yes, but still I do not like to see it coming.

The Acting Chairman: I was thinking of the comment Mr. Dann made that no one has to be in the cattle business. I think in parts of our province, if you are going to use the land at all, you pretty well have to be in the cattle business, or the land will be unused because it is not suitable for crops.

Would you have any comment on that? In Manitoba, do you think that we are keeping cattle on a lot of land that should be used for something else, special crops, and so forth?

Mr. Rempel: I think we are probably into this more heavily than we should be. In the few short years I have farmed, maybe I went in more heavily than I should have, but we are doing so less and less. More and more people are getting out of it.

When I started farming, my farm was not given to me. We have had our ups and downs since 1967, both in the grain business and in the beef business. I thought that somehow or other, for some unexplainable reason, I might have a future in the business. My feeling is that it has worked for me. I have made a living at it. I have not gone broke doing so.

In 1967 we paid a ridiculous price for the farm, and I suppose it is worth more today.

Thank you.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Rempel.

I have no more names on my list, but we still have a short time left. Is there anyone in the audience who wishes to speak to us?

Mr. Ralph Gowan, Farmer: Mr. Chairman, I am a new resident of Manitoba. I am a displaced Ontario feedlot operator. I stand up for free enterprise. I believe our system has worked well, if we are willing to observe the signals that are given. We are currently in a surplus situation due to many factors beyond our control, such as the state of the economy.

When you total the three systems that have been suggested, you are going to destroy those signals that are currently coming back from the marketplace. You are also removing the future of my family in the beef industry. I have six children, two boys, the eldest 16. My sons have been raised to be in the agricultural business, I hope. They are being given the best background I can give them. I am hoping that with the future technology that is being looked at, and that which is available

[Traduction]

Je tiens à préciser que depuis deux ou trois ans nous gardons 150 vaches, mais je préférerais n'en avoir que 75.

J'aime bien faire l'élevage. Je trouve que cela convient bien aux cultures alternées, mais ce n'est là qu'une préférence personnelle. L'idéal serait de me modérer.

J'espérais toujours que la gestion des approvisionnements et les gros prix arriveraient, et qu'alors je serais solidement établi.

Le président suppléant: Ainsi vous continuez à faire de l'élevage dans l'espoir que cela vous réussira plus tard?

M. Rempel: Oui, mais je n'aime pas trop voir cela arriver.

Le président suppléant: Cela me fait penser à ce qu'a dit M. Dann, à savoir que personne n'est obligé de faire l'élevage de bestiaux. Dans certaines régions de notre province, si on veut se servir des terres, il faut bien faire de l'élevage, sinon les terres resteraient en friche puisqu'elles ne conviennent pas pour la culture.

Auriez-vous quelque chose à dire à ce sujet? Croyez-vous qu'au Manitoba on fait paître du bétail sur des terres qu'il vaudrait mieux cultiver, comme pour les cultures spéciales et ainsi de suite?

M. Rempel: Je pense que nous y allons un peu trop fort. Depuis que j'ai repris la ferme, donc depuis pas bien longtemps, j'ai fait plus d'élevage que je n'aurais dû, mais j'en fais de moins en moins, et mes voisins aussi.

Quand j'ai repris la ferme, elle n'était pas à moi. Nous avons eu des hauts et des bas depuis 1967, dans la culture céréalière comme dans l'élevage bovin. Je ne sais pas pourquoi, mais j'ai toujours cru que mon avenir était dans l'élevage, et j'ai l'impression que cela m'a réussi. J'y ai tout de même gagné ma vie, et cela ne m'a certes pas ruiné.

Nous avons acheté la ferme en 1967 à un prix ridiculement bas, et elle vaut sans doute beaucoup plus aujourd'hui.

Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci, monsieur Rempel.

Ma liste est épuisée, mais il nous reste encore un peu de temps. Y a-t-il quelqu'un dans l'auditoire qui voudrait prendre la parole?

M. Ralph Gowan, cultivateur: Monsieur le président, il n'y a pas bien longtemps que je suis arrivé au Manitoba. Je viens de l'Ontario, où j'exploitais un parc d'engraissement. Je prend fait et cause pour la libre entreprise. Je crois que notre régime a fait ses preuves, mais il faut savoir observer les signes qui apparaissent. Nous nous trouvons en période de surproduction à cause de nombreux facteurs indépendants de notre volonté notamment la situation économique.

Si on adopte les trois régimes qu'on a proposés, on va occulter les signes qui nous viennent du marché. On va aussi compromettre l'avenir de mes proches, avenir qui est l'élevage du bétail de boucherie. J'ai six enfants, dont deux garçons, et l'aîné a 16 ans. J'ai élevé mes garçons pour en faire des agriculteurs, ou du moins je l'espère. Je leur donne le meilleur apprentissage possible. J'espère que les progrès technologiques qu'on entrevoit et ceux qui sont déjà à notre portée, comme l'

[Text]

now, such as the Aspen feeding of cattle, my sons will be able to enter the cattle business and make a profit or future out of it.

I implore that when you bring forth your boards you do not destroy my sons' future by quotas, marketing limitations or restrictions at the border which compresses the marketplace.

Thank you.

The Acting Chairman: Thank you Mr. Gowan. Are there any questions?

If not, I thank you for your presentation, Mr. Gowan.

Are there any other members of the audience who wish to make a presentation?

Mr. M. Amie, Farmer, Woodlands: I am strictly in the beef business, registered and commercial.

I want to make a few criticisms. The Manitoba Beef Growers Association recognizes the beef business is in an unhealthy situation. They reject the proposals in the paper. At their well attended meetings in the Selkirk area, only 14 out of 2,700 members attended. I disagree that the meetings were well attended.

I do not think that the producers should have their hands in the provincial treasury.

Another item is that one producer sets the price for nine others. One animal goes to the auction ring and nine others go straight to the packers. Somebody else said that they were bid on by other packers in the feedlot. I know about this, but where did that operator get his prices to start with if he did not get them from the auction ring?

I feel that the beef producer has his share of the consumers' market at 80 pounds per capita. I think this is our share. I do not think we should put our neighbour out of business because he is in the chicken or hog business. Everybody in Canada has to live. I do not think we should compete to put them out of business. If we do put them out of business, what are we going to do with them? Are we going to feed them? If he is not quite as efficient as he should be, we should give him a hand, and the only way to do that is by having a marketing board with a set price. The only way you can set a price is to control it. What other business is there that does not control its production and does not set its price? That is the only way.

As far as I am concerned, control of production is the only sensible way to maintain the cost of production. A subsidy in the long term will only dig our grave a little deeper.

I disagree completely with credit card buying. That only costs the consumer more money in the end.

The Consumers' Association of Canada representatives said that the cost of production was not a true cost. I do not think

[Traduction]

nourriture pour bestiaux faite de peuplier-tremble, permettront à mes fils de s'adonner à l'élevage bovin, y gagner leur vie et s'y tailler une carrière.

Je vous en supplie, quand vous mettrez en place vos nouveaux organismes, veuillez à ne pas compromettre l'avenir de mes garçons avec des contingents, des restrictions sur le marché ou des barrières douanières, car tout cela étouffe les marchés.

Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci, monsieur Gowan. Veut-on poser des questions?

Non, alors, je vous remercie d'avoir témoigné, monsieur Gowan.

Y a-t-il d'autres personnes dans l'auditoire qui voudraient prendre la parole?

M. M. Amie, agriculteur, Woodlands: Je suis éleveur de bétail de boucherie, j'élève des bêtes de race et des bêtes croisées.

Je vais faire un peu de critique. L'Association des éleveurs de bétail de boucherie du Manitoba admet que l'élevage bovin est en mauvaise posture. Ses membres rejettent les propositions figurant dans le rapport. Au cours de leurs réunions prétendument bien suivies dans la région de Selkirk, seulement 14 membres sur 2,700 étaient présents. Aussi, je nie carrément que les réunions ont été bien suivies.

Je ne pense pas que les éleveurs devraient puiser dans la caisse provinciale.

Autre chose: un éleveur fixe le prix pour neuf autres. Une bête passe à la criée et neuf autres sont adjudgées d'office aux abattoirs. Quelqu'un a dit que d'autres abattoirs avaient fait des offres pour ces bêtes-là dans le parc d'engraissement. J'en sais quelque chose, mais où le priseur a-t-il été chercher les prix alors, puisqu'ils n'ont pas été offerts dans l'arène de criée?

Je crois que les éleveurs de bétail de boucherie comptent que leur part du marché de consommation est de 80 livres par habitant. Je pense que c'est notre part. Je ne pense pas que nous devrions ruiner notre voisin parce qu'il élève des poulets ou des cochons. Tous les Canadiens doivent gagner leur vie. Je ne pense pas que nous devrions leur faire concurrence pour les ruiner. Si nous le faisons, qu'advient-il d'eux, alors? Allons-nous les nourrir? S'il n'est pas aussi efficace qu'il devrait l'être, nous devrions lui venir en aide, et la seule façon de le faire, c'est de mettre en place un organisme de commercialisation qui fixera les prix. Or, pour fixer les prix, il faut les réglementer. Quel autre secteur y a-t-il où la production n'est pas réglementée et où les prix ne sont pas fixés? Il n'y a pas moyen de faire autrement.

Pour moi, la réglementation de la production est le seul moyen raisonnable de comprimer les prix de revient. Des subventions à long terme ne peuvent que nous creuser une fosse encore plus profonde.

Je m'oppose carrément à l'achat sur carte de crédit. En fin de compte, cela revient plus cher au consommateur.

L'Association des consommateurs du Canada, ou plutôt ses représentants ont dit que le prix de revient n'est pas le prix

[Text]

that they did their homework. In my case, the economist came to the farm and he had my books. They were open to him. Everything was there. If anything were exaggerated on the first year's audit, they did not come back the second time. You were out. They took the average and arrived at the cost of production. I think that is a fair way. What other way could there be?

That is all I have to say.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Amie. Are there any questions?

In that case, I thank you again, Mr. Amie.

Mr. Dale Smith, Farmer, Snowflake: I am involved in a cattle operation, and also a grain operation. A few of the things I heard today have concerned me. We are involved in a cattle operation because we are making money, except for a few small problems such as financing in this industry. We believe that we will make money in the future. The potential for improvement through genetics, which was mentioned before, is unbelievable. That potential is certainly not being tapped by most of the producers in Manitoba.

You also might say that I am representing the Manitoba Beef Cattle Performance Association. I was president of that association for two years. I think we are selling the best bulls in Manitoba at Douglas. I do not know how many people are familiar with that, and that is probably part of our problem, because a lot of people are not, but believe me, we have yearling bulls that weigh up to 1,400 pounds. On \$2 oats, those bulls made dollars and cents in the commercial market. One of my complaints, or one of the things I feel we are complaining about too much is that we could produce better cattle. By producing better cattle we will get to some of these weights quicker. We will not produce more pounds of beef. All we will do is put more money in our pockets.

Genetics is one way to improve ourselves so that we do not have to do quite as much complaining at these meetings.

I am not saying that we do not have trouble in our marketing. There are serious problems. My own opinion, as a Canadian, is that I do not feel we can subsidize all segments of our society, and that includes agriculture. We are subsidizing the textile industry in the east, we are subsidizing the electronic industry in the east. Let's face it, we do not have an electronic industry in Canada that could produce a decent product.

One other thing which I wish to say, and I wish the Consumers' Association of Canada people were here to hear this, is that I am not sure credit cards should be accepted for purchases of meat, but I hope that these two people are just as insistent that credit cards be eliminated from other aspects of our society. I just came from the shopping mall. I walked up and down the aisles, and the only place credit cards were not accepted was in the grocery stores.

The consumer can get himself behind the eight ball financially for thousands and thousands of dollars by using his credit cards. The small amount of purchases he makes on food

[Traduction]

réel. Alors, moi je dis qu'ils n'ont pas fait leurs calculs. Dans mon cas, l'économiste est venu à la ferme et il a eu mes livres, qu'il a examinés librement. Tout y était. Si le moindre chiffre était gonflé à la première vérification, ces gens-là ne reviendraient pas. On serait rayé de la liste. Ils ont pris la moyenne et sont arrivés au prix de revient. Je pense que c'est juste. Comment pourrait-on le faire autrement?

C'est tout ce que j'avais à dire.

Le président suppléant: Merci, monsieur Amie. Y a-t-il des questions? Non.

Alors, encore une fois, merci, monsieur Amie.

M. Dale Smith, agriculteur, Snowflake: Je fais de l'élevage bovin et de la culture céréalière. J'ai entendu aujourd'hui plusieurs choses qui m'intriguent. Nous faisons de l'élevage bovin parce que cela rapporte, sauf quelques petits accrocs, comme le financement dans le secteur. Nous sommes persuadés que nous allons gagner de l'argent à l'avenir. L'amélioration par la génétique offre des possibilités vraiment incroyables, ainsi qu'on l'a dit aujourd'hui. Or, la plupart des éleveurs du Manitoba négligent ces possibilités.

On pourrait dire aussi que je représente la Manitoba Beef Cattle Performance Association, dont j'ai été président pendant deux ans. Je crois que les taureaux que nous vendons à Douglas sont les meilleurs du Manitoba. Je ne sais pas si beaucoup de gens le savent, et c'est sans doute là que le bât blesse, mais vous pouvez m'en croire, nous avons des taurillons d'un an qui pèsent jusqu'à 1,400 livres. Engraissés avec de l'avoine à \$2 le boisseau, ces taurillons ont rapporté de l'argent sur le marché ordinaire. Ce dont je me plains, ou plutôt ce dont nous nous plaignons un peu trop, c'est que nous n'élevons pas assez de meilleur bétail, et si nous le faisons ils gagneraient du poids plus vite. On ne produirait pas plus de poids, mais nous gagnerions plus d'argent.

La génétique pourrait nous aider à améliorer notre sort, et ainsi nous n'aurions pas autant à nous plaindre.

Je ne prétends pas que nous n'avons pas de problèmes de mise en marché, car il y en a, et ils sont graves. En tant que citoyen canadien, je ne crois pas qu'il soit possible de subventionner tous les secteurs de la société, pas plus l'agriculture que les autres. On subventionne l'industrie textile dans l'est, et l'industrie de l'électronique dans l'est aussi. Et pourtant, il faut se rendre à l'évidence: nous n'avons pas dans tout le Canada une entreprise électronique qui soit capable de fabriquer un appareil convenable.

Je vais aborder une autre question, et j'aurais voulu que les représentants de l'Association des consommateurs du Canada puissent m'entendre: je ne pense pas que les cartes de crédit devraient pouvoir servir pour l'achat de viande, mais je voudrais que ces gens-là insistent tout autant pour faire bannir les cartes de crédit dans toutes les couches de la société. En venant, j'ai passé par un supermarché; j'ai fait le tour des rayons, et le seul endroit où on n'acceptait pas les cartes de crédit, c'était le rayon alimentation.

Le consommateur peut s'endetter inextricablement pour des milliers de dollars avec ses cartes de crédit, et le montant

[Text]

with his credit card is not going to be the bad part of that influence.

To conclude, I should like to pose one question. I always try to read statistics about imports and exports of cattle, and it bothers me to see that, all of a sudden, we have a bunching up of exports. Our exports will go along fine, and then all of a sudden we have thousands and thousands of heads of cattle coming in. This seems to have a depressing effect on our price. Would it not be possible—and I do not like the word “quota”—to set some way in which imports could come into Canada slowly so that they would be evenly distributed and a whole lot of cattle would not be brought into Montreal affecting prices right across Canada? It seems to me that this is one of the problems we have.

I should also like to ask Senator Hays how he feels, and what would happen if we did stop cattle from coming into Canada? Would that have a great effect on the total economy?

Senator Hays: If we were self-sufficient and did not export or import?

Mr. Smith: Yes, then would we be self-sufficient?

Senator Hays: It depends on the price. We are self-sufficient in dairy products; we are self-sufficient in eggs, turkeys, chickens, and that sort of thing. They are on the quota system.

Mr. Smith: How about the other aspect I asked you about? Is there a bunching of cattle?

Senator Hays: The cattle come in through Ontario. What triggers that is price. They are not shipped in; we buy them. Canada Packers or Swifts buy them, and if there is a cent advantage, they start to move. It can be caused by a change in the dollar or a change in the price at Omaha. They just come in when it is triggered. We are bringing in lots of A-3s and A-4s to the hotel business, but that hurts our market.

Mr. Smith: I will not say that I am against that, but does the bunching not hurt our markets?

Senator Hays: I suppose so, because at Lethbridge last year, for instance, they just dried up and they started going into Ontario. There was something like 87,000 head in a short time.

Mr. Smith: There was another man who criticized advertising. He said all it would give us was a bigger stomach. I receive the *Record Stockman* which is a paper from Denver, Colorado. I keep tabs on the U.S. cattlemen's associations by reading that. They are placing a tremendous amount of money in advertising right now in a few high priority areas. They claim an increase in sales. They claim that they have increased their sales of beef by as much as 60 per cent. So, believe me, advertising is one thing. We have been sitting on our rear ends on advertising. Advertising will give us a bigger percentage of the meat which is sold.

[Traduction]

modeste qu'il consacre à son alimentation n'aura qu'une incidence mineure sur la totalité de ses achats sur cartes de crédit.

Pour terminer, je vais poser une question. J'essaye de me tenir au courant de la statistique des importations et des exportations de bétail et cela me tracasse de voir une fluctuation soudaine du commerce d'exportation. Nos exportations marchent à merveille, et puis tout-à-coup on importe des milliers et des milliers de têtes de bétail, et cela semble provoquer un affaissement de nos prix. Alors, voici ma question: N'y aurait-il pas moyen—les «quotas» devraient être exclus—de régulariser les importations de sorte qu'elles soient réparties également, ce qui éviterait les arrivées soudaines de trains de bestiaux à Montréal, ce qui fait baisser les prix dans tout le pays? A mon avis, c'est là un problème qu'il faudrait régler.

En outre, je voudrais que le sénateur Hays nous dise ce qu'il en pense; à son avis, qu'arriverait-il si on interdisait l'importation de bétail au Canada? Cela aurait-il une forte incidence sur la situation économique du pays?

Le sénateur Hays: Si nous avions l'autarcie et s'il n'y avait ni importations ni exportations?

M. Smith: Oui, aurions-nous alors l'autarcie?

Le sénateur Hays: Cela dépendrait des prix. Nous avons l'autarcie en produits laitiers, les œufs, les dindons, les poulets et ainsi de suite. Tous ces produits sont contingentés.

M. Smith: Et l'autre question que j'ai posée? Y a-t-il des arrivées massives de bétail?

Le sénateur Hays: Les bêtes arrivent par l'Ontario. Ce qui déclenche le processus, ce sont les prix. On les voit arriver parce que des Canadiens les ont achetées. Canada Packers ou Swift les achètent là-bas, et dès qu'ils voient un cent la livre de profit, ils les amènent au pays. Cela peut être déclenché par une fluctuation du cours du dollar ou bien une fluctuation des prix à Omaha. Quand cela déclenche, le bétail arrive. On importe beaucoup de bêtes A-3 et A-4 pour servir le secteur hôtelier, et cela fait du tort à notre marché.

M. Smith: Je ne vois rien à redire à cela, mais ces arrivées soudaines font-elles du tort à notre marché, oui ou non?

Le sénateur Hays: Oui, sans doute; l'an dernier, par exemple, le bétail a cessé d'arriver à Lethbridge et est entré au pays par l'Ontario, en masse, quelque 87,000 têtes de bétail en peu de temps.

M. Smith: Un monsieur ici a trouvé à redire à la publicité. Il a dit que cela ne ferait que dilater notre estomac. Je suis abonné au *Record Stockman*, un journal publié à Denver, au Colorado. Je le lis pour me tenir au courant de ce que font les associations d'éleveurs de bétail américains. Elles dépensent des sommes fantastiques en ce moment pour la réclame dans certaines régions choisies. Les commerçants prétendent que les ventes ont augmenté; ils disent que les ventes de viande bovine ont augmenté de 60 p. 100 en certains endroits. Ainsi, vous pouvez m'en croire, la publicité a du bon. Nous autres, nous négligeons la publicité, alors qu'elle pourrait favoriser appréciablement la vente de viande bovine.

[Text]

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Smith. Are there any questions? If not, then I come to Mr. Art Rampton.

Mr. Art Rampton, dairy farmer, Dauphin, Manitoba: Mr. Chairman, honourable senators, my name is Art Rampton. I run a dairy herd at Dauphin, Manitoba. I have a couple of questions, or the same question in three places. Under the Canadian Egg Marketing Agency and the producer income stabilization models, they exclude dairy cattle. Are they not going to get that subsidy? I could be silly and say: "Are we going to shoot them or what?"

Senator Hays: If producers in the dairy cattle business wanted to opt into the program, they could opt in. The price of milk is so high today that the calf one used to sell at public auction market is just as dried up because it takes \$60 or \$70 worth of milk to get it by the first month. That is when milk was \$19 a hundred weight from the fluid trade. Most of these calves move into the United States as veal calves.

Some people talk about 25 per cent, but we think it is less than that. It is an eight or nine-year old cow we are dealing with that goes into the hamburger trade.

Mr. Rampton: Would that include call cows?

Senator Hays: They were left out.

Mr. Rampton: How are we going to market them, then? I do not know my percentages, but a large percentage of the beef business is dairy cows. It seems to me if they were running along on the outside they could upset the market a bit.

Senator Hays: You will also notice in that program that people with eight or ten cows were left in the program. It was the same for CEMA. In Ontario, any farmer who had 500 hens would be in. In Alberta or Saskatchewan, they could have 300. These were left out of the CEMA program.

Mr. Rampton: I would have thought it would be a mistake to leave dairy cows out, not from the point of view of the dairyman, but from viewing the whole scheme. There are a great number of dairy farmers. That is really what I came here to ask.

Now I will put my other hat on, and under Tony Riley's definition, I am one of these dictators. I am Chairman of the Manitoba Milk Producers' Marketing Board. I get a little irate when people take pot-shots at CDC, CEMA and all the rest of it, when they have not done their research. I am sorry that the ladies are not still here too. In fact, it is the only time in my life I wished I was a senator so that I could have shot some questions at them.

I am not going to go through it all because a lot of people may want to talk, and I am not going to shoot them down. First of all, I should like to talk about plastic cards. Speaking for myself, I do not think we would want to see milk bought on plastic cards. Somebody has to pay the middle man. However, at the same time I commend Mr. Van Heyst for bringing up

[Traduction]

Le président suppléant: Merci, monsieur Smith. Puisqu'il n'y a plus de questions, je passe la parole à monsieur Art Rampton.

M. Art Rampton, producteur laitier, Dauphin (Manitoba): Monsieur le président, honorables sénateurs, je m'appelle Art Rampton, et je tiens un troupeau de vaches laitières à Dauphin, au Manitoba. J'ai deux ou trois questions à poser, ou plutôt une question portant sur trois sujets. Dans le mandat de l'Office canadien de commercialisation des œufs et dans le programme de stabilisation proposé, les producteurs laitiers semblent avoir été exclus. N'auront-ils pas droit aux subventions? Je pourrais faire le loustic et dire «Allons-nous leur tirer dessus, ou quoi?»

Le sénateur Hays: Tous les exploitants de fermes laitières qui le voudront pourront souscrire au programme. Le prix du lait a tellement augmenté qu'il n'y a plus de veaux aux ventes à la criée, parce qu'il faut \$60 ou \$70 de lait pour nourrir un veau pendant seulement un mois. Or, le lait nature se vend \$19 les cent livres. Maintenant, presque tous ces veaux sont expédiés aux États-Unis pour la boucherie.

On parle de 25 p. 100, mais je crois que c'est moins que cela. Pour nous, il s'agit des vaches surannées, donc de huit ou neuf ans, qui ne conviennent que pour la viande hachée.

M. Rampton: Et les vaches à éliminer, alors?

Le sénateur Hays: Non, pas celles-là.

M. Rampton: Comment allons-nous les vendre, alors? Je ne connais pas le pourcentage exact, mais je sais qu'une forte proportion de vaches laitières sont vendues pour la boucherie, et il me semble que dans certains cas cela pourrait perturber un peu le marché.

Le sénateur Hays: Je vous ferai remarquer que les éleveurs qui ne tiennent qu'une dizaine de vaches pourront bénéficier du programme, comme ce fut le cas pour l'OCCO. En Ontario, c'était 500 poules pondeuses, tandis qu'en Alberta et en Saskatchewan c'était 300. Donc, il y en avait qui étaient exclus.

M. Rampton: Je pense que ce serait une erreur de ne pas inclure les vaches laitières, pas du point de vue des fermiers mais du point de vue de l'ensemble du marché. Il y a beaucoup de fermes laitières, et c'est surtout cela que je voulais savoir.

Maintenant, je vais changer la plume de mon chapeau, c'est-à-dire la définition qu'a donnée M. Riley, je suis un de ces dictateurs. Je suis président de l'Office de commercialisation du lait du Manitoba. Cela m'irrite d'entendre des gens vitupérer contre la CCL, l'OCCO et le reste, alors qu'ils ont négligé de s'informer. Je regrette que les dames ne soient plus ici. En fait, c'est la première fois que j'aurais voulu être sénateur pour pouvoir leur lancer des questions de mon cru.

Je ne vais pas m'attarder là-dessus, car il se peut qu'autres voudront prendre la parole, et je ne suis pas gourmand. Je vais d'abord parler des cartes de crédit. Pour ma part, je ne pense pas qu'on devrait permettre d'acheter du lait avec des cartes de crédit, car il faudrait payer les intermédiaires. Toutefois, je suis gré à M. Van Heyst d'avoir soulevé l'

[Text]

the idea, because it is only ideas like these that generate something else that might work.

I heard the ladies talk about the wholesale slaughter of chickens. Marketing boards really lend themselves to be ridiculed. I remember them talking about eggs, and they always talked about one egg at a time, and how many eggs were smashed. They never talked about dozens.

Senator Hays: Or cases.

Mr. Rampton: That is right. If they think the wholesale slaughter of chickens is bad, what would they think of the wholesale slaughter of employees by GM and Massey-Ferguson? I suggest that the people who have been talking today about getting 42 cents for their beef when they should have been getting 82 cents have been slaughtered. They would have been a lot better off if half of their cattle had been slaughtered.

I did not come here to promote supply management. However, I should like to say also that quota value is nothing but a red herring, playing on people's emotions. It has been proven and can be proven time and time again that quotas give efficiency. Now, please, news media, do not quote me as wanting the quota value. That has already been done to me once, and our present government does not like it, so leave that out of the papers. If you want proof of it, listen to Mr. Gaudet, President of UPA. Listen to Ken McKenna, President of the Milk Marketing Board in Ontario. It is a great one to work on politicians' emotions, producers' emotions and all the rest. I am not putting a value on quotas if you can get away from them, but let's not get worked up over value on quotas. That is nothing but a red herring.

Somebody said that with quotas new producers have trouble getting in. That does not hinder them from getting in. In fact, they have no problems getting in and that probably helps them get in. I have not got the statistics with me today because I did not plan on speaking to this, but we can get statistics from dairy farmers in Canada that come from the FCC. It costs less to get into supply management products and commodities than it does to get into ones on the open market per thousands of dollars you are going to make.

In Manitoba, they always talk about how we are trying to make everything smaller, trying to squeeze everything tighter. Up until August, 1980, every producer in Manitoba had all the quota they wanted.

The Acting Chairman: I hesitate to interrupt you, but I have a problem with timing. I have two others who wish to speak, but the clock keeps on moving. I wonder if I could ask you to speed it up.

Mr. Rampton: I will cut it off at one thing. I was going to mention Quebec, because I happen to think that they are pretty fine people down there. I will say one thing; when you get into supply management, you are going to have to have pretty astute management to make ends meet because they use above average.

[Traduction]

question, car comme dit l'adage: du choc des idées jaillit la lumière.

J'ai entendu les dames parler de l'abattage en masse des poulets. Les organismes de commercialisation prêtent parfois au ridicule. Je me rappelle qu'en parlant d'œufs, ils parlaient d'un œuf à la fois pour expliquer combien on en avait écrabouillé. Ils n'ont jamais compté une seule fois en douzaines.

Le sénateur Hays: Ou en caisses.

M. Rampton: C'est bien cela. Si elles croient qu'éliminer des poulets en masse c'est mal, que pensent-elles de l'élimination en masse des travailleurs de GM et de Massey-Ferguson, alors? Moi, je prétends que les éleveurs qui ont dit ici-même qu'ils avaient reçu 42 cents pour leurs bêtes au lieu de 82 cents, ceux-là, dis-je, ont été assommés. Ils auraient mieux fait de faire abattre la moitié de leurs troupeaux.

Je ne suis pas venu ici pour prôner la gestion des approvisionnements. Par ailleurs, la prétendue valeur marchande des contingents n'est qu'un leurre conçu pour exciter les gens. On a prouvé maintes et maintes fois que le contingentement incite à l'efficacité. Toutefois, que les médias n'aillent pas dire que je réclame l'attribution d'une valeur marchande aux contingents. On m'a déjà joué ce tour-là une fois, et le gouvernement actuel n'a pas prisé cela; alors, qu'on n'en parle pas dans les journaux. Pour en avoir la preuve, il suffit d'écouter M. Gaudet, président de l'UPA et Ken McKenna, président de l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario, qui n'a pas son pareil pour travailler l'esprit des politiciens, des producteurs et de tous les autres. Je ne serais en faveur des contingents que s'il n'y avait pas moyen de s'en passer, mais il n'y a pas lieu de s'exciter quant à leur valeur marchande, car ce n'est qu'un attrape-nigauds.

Quelqu'un a dit que le contingentement empêcherait les nouveaux-venus de s'installer. Or, il n'en n'est rien. En fait, rien ne les empêche de s'installer, et cela pourrait même les aider à le faire. Je n'ai pas de chiffres ici car je n'avais pas l'intention d'aborder la question, mais on peut se procurer la statistique relative à la production laitière du Canada, et on y verra que cela coûte moins cher pour se lancer dans la production des denrées libres, si l'on calcule d'après le montant des bénéfices probables.

Au Manitoba, on nous accuse tout le temps de vouloir cerner le marché, de rendre plus strictes toutes les règles du jeu. Or, jusqu'au mois d'août 1980, tous les producteurs du Manitoba pouvaient obtenir tous les contingents qu'ils voulaient.

Le président suppléant: Je regrette de vous interrompre, mais le temps passe, et deux témoins voudraient prendre la parole après vous. Alors, ayez l'obligeance de vous dépêcher.

M. Rampton: Je vais finir en vitesse. J'allais aborder le cas du Québec, car je pense que les Québécois sont des gens vraiment comme il faut; mais si on adopte la gestion des approvisionnements, il faudra gérer cela avec beaucoup d'adresse, car ils se font servir au-dessus de la moyenne.

[Text]

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Rampton. I regret that I have to cut you off, but you understand our problems. If we miss our aircraft, then the whole operation in the province of Saskatchewan will be in trouble. I ask that the next individual proceed now.

Mr. Fred Tait, Farmer: Mr. Chairman, my name is Fred Tait. One of the observations I should like to make is that I was impressed by the questioning you put to the different people who presented briefs today. You certainly have done your research well. I was impressed by your background as well.

This debate has gone on since 1977 when the Freedom Campaign started. I think Mr. Whitaker made a presentation that probably covered this more accurately than did anyone else when he said it was difficult to get a logical or an honest discussion going on this topic.

My first example of that would be a meeting called at Treherne, Manitoba. I think that was on January 17, 1977. Mr. Charlie Mayer was speaking on behalf of the Freedom Campaign. I tried to discuss the report that was brought out on the Manitoba beef industry with him. I was not getting anywhere and finally Mr. Mayer told me that he did not want to discuss that. I think that point has got to be long past. I think we have had a good chance today. There was no animosity between the two sides.

The Manitoba Beef Producers' Association's claim of representing the view of 15,000 producers in the province is not true. I think it is worth noting that at the annual meeting in Brandon last year, I believe on September 2, there were not enough people present for a quorum on the first day of the meeting.

Another thing, Mr. Chairman,—and this is my last point—is that whatever you do in your wisdom, I hope that you do not bring out a program that will give us 90 per cent production cost. That will delay the agony a little longer. If you are just going to help us live through another year, why not let us die now and the suffering is over with. If there is no other alternative, let us do that. We have heard of too many programs intended for this and for that. I do not think we need another one. Personally, I say that we need supply management at some time in the future.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Tait.

I wonder if we could now hear from the last speaker.

Mr. Richard Rattai, Farmer: I would like to clarify something. I am not a beef producer or any livestock producer, but I share Henry Ford's opinion given long ago when he started producing Ford cars. He said that he wished the minimum wages of American people was such that every American could own a Ford car.

I am a dairy farmer and have products to sell, too. It is in my best interest, as well as the best interests of the country, that producers, regardless of how, get a fair return for their wages. I would also like to see a situation where minimum

[Traduction]

Le président suppléant: Merci, monsieur Rampton. Je regrette de devoir vous couper la parole, mais vous comprenez la situation. Si nous ratons l'avion, toute l'affaire sera compromise en Saskatchewan. Je prie le suivant de commencer.

M. Fred Tait, agriculteur: Monsieur le président, je m'appelle Fred Tait. Je dirai tout d'abord que votre façon de questionner les divers témoins qui ont pris la parole aujourd'hui m'a fortement impressionné. Vous avez certes bien fait vos recherches. L'étendue de vos connaissances m'a frappé aussi.

Cette polémique dure depuis 1977; elle a commencé lors de la Campagne pour la liberté (Freedom Campaign). A mon avis, c'est M. Whitaker qui, dans son exposé, a le mieux expliqué la situation, à savoir qu'il est difficile de débattre logiquement et honnêtement le sujet qui nous préoccupe.

On en a eu un bel exemple lors de la réunion organisée à Treherne, au Manitoba, qui a eu lieu le 17 janvier 1977. M. Charlie Mayer a pris la parole en faveur de la Campagne pour la liberté. J'ai voulu aborder et discuter le rapport relatif à la situation de l'élevage bovin au Manitoba. M. Mayer n'a rien voulu entendre et m'a finalement répondu qu'il ne tenait pas à aborder la question. Je pense que tous cela est dépassé depuis belle lurette, car nous avons eu l'occasion aujourd'hui de débattre le sujet sans la moindre animosité de part et d'autre.

L'Association des éleveurs de bétail de boucherie du Manitoba prétend parler au nom de 15,000 éleveurs, alors que ce n'est pas vrai. Il y a lieu de rappeler que lors de l'assemblée annuelle tenue à Brandon l'an dernier, c'était le 2 septembre, je crois, on n'a même pas pu former un quorum le premier jour.

Une dernière observation, monsieur le président: j'espère qu'en toute sagesse, le comité ne se contentera pas de mettre sur pied un programme qui ne nous offrirait que 90 p. 100 de notre prix de revient, car cela ne ferait que prolonger l'agonie un peu plus longtemps. Si tout ce que le comité peut faire est nous aider à survivre un an encore, alors pourquoi ne pas en finir tout de suite, une fois pour toutes. S'il n'y a rien d'autre à faire, eh bien, allons-y. On nous a rabattu les oreilles avec des programmes pour ci et des programmes pour ça, et je ne pense pas que nous en voudrions encore un de plus. Personnellement, je prétends qu'il nous faudra la gestion des approvisionnements tôt ou tard.

Le président suppléant: Merci, monsieur Tait.

Nous allons entendre maintenant le dernier témoin.

M. Richard Rattai, agriculteur: Je voudrais tirer quelque chose au clair. Je ne suis ni éleveur de bétail de boucherie, ni éleveur de bestiaux, mais je partage l'avis de Henry Ford, avis qu'il a exprimé il y a bien longtemps, quand il a commencé à fabriquer des voitures. Il a dit qu'il voulait que le salaire minimum des Américains soit tel que chaque Américain possède une voiture Ford.

Je tiens des vaches laitières, ce qui fait que je dois vendre le produit de ma ferme, moi aussi. Il y va de mon intérêt, et de l'intérêt du pays tout entier, que tous ceux qui produisent quelque chose soient rémunérés équitablement pour leur

[Text]

wage earners get a proper wage so that they can afford to buy beef.

There is something to be said about our monetary conditions in this country, and something to be said about free trade, where everything goes down to the lowest common denominator. It is unfortunate that we have a public and private debt to pay and have to earn our money to pay these debts in order to exist as a country in liquidity, not "illiquidity" as it is now.

I personally would like to see a floor price. I think we, as farmers, are entitled to get a wage like anybody else. Nobody ever questions minimum wages, yet they seem to question the price of raw materials. I think that that is unfortunate.

Also, as far as marketing boards are concerned, our whole system, other than the people who do not live under the minimum wage law, is a supply management system, or almost is—I should not say that every particular case is, but most are.

I was once a music dealer and sold Fender and Yamaha guitars and was told that if I advertised at less than the suggested retail price my franchise would be taken away from me. However, I do not totally disagree with them, because without a profit I would have had it, and so would my colleagues. I want to re-emphasize, again, even though I am not a cattle producer, that I think it is in our best interests, no matter how it is done, that we get a proper price. That is the only way this country will stay stable.

Another thing, the American system during the war years was great. They had a floor price for their grains. It was called parity pricing—90 per cent of parity, no ceiling. Now we have a target loan price on grains, which is actually a ceiling with no floor. Since they abandoned those policies in the 1950s, where they kept sliding down the floor price, I was shocked to see that there is a silent depression going on. In other words, over 50 per cent of the farmland is not owned by the actual farmer. In other words, contrary to the situation during the depression when people sold out because the liquidity was so poor, they sell to a foreigner and share crop. I do not think that that is the system we want to see in Canada, so we must stabilize or protect our system.

Thank you.

The Acting Chairman: Are there any questions of Mr. Rattai? If there are no questions, then that completes the last presentation.

Before I close the meeting, I should like to extend my thanks to all of you who attended the meeting, with my particular thanks to all of those who presented submissions. Today we received presentations from five groups or individuals repre-

[Traduction]

labeur. J'aimerais aussi que ceux qui doivent se contenter du salaire minimum puissent gagner au moins assez pour s'acheter de la viande de bœuf.

Il y a beaucoup à dire de la situation monétaire de notre pays, et aussi du libre-échange, où tout se réduit au plus petit commun dénominateur. C'est un malheur que nous ayons à rembourser des dettes publiques et privées et que nous soyons forcés de gagner assez pour amortir toutes ces dettes afin de subsister en tant que pays libre de dettes au lieu d'en être criblé comme maintenant.

Pour ma part, je voudrais un régime de prix minima. Je prétends que les cultivateurs ont droit à un salaire aussi bien que n'importe qui. Personne ne trouve à redire aux salaires minima, mais il y en a qui se plaignent du prix des matières premières, et je trouve cela regrettable.

Et puis, à propos des organismes de commercialisation, tout le monde, sauf ceux qui sont régis par la loi des salaires minima, est astreint à une sorte de gestion des approvisionnements—je n'irais pas jusqu'à dire dans tous les cas, mais peu s'en faut.

J'ai été marchand d'instruments de musique et agent-concessionnaire des guitares Fender et Yamaha; on m'avait signifié que si j'annonçais des prix inférieurs aux prix de détail proposés par mes fournisseurs, je perdrais la concession. Je ne leur donne néanmoins pas tout-à-fait tort, car sans faire de bénéfices je n'aurais pas pu tenir le coup, et mes collègues non plus. Je tiens à souligner encore une fois que, bien que je ne sois pas éleveur de bétail, il va de l'intérêt de tous que les prix soient convenables, peu importe la méthode qu'on adoptera pour y arriver. C'est la seule façon d'assurer la stabilité au pays.

Par ailleurs, le régime adopté par les Américains pendant la guerre était l'idéal, et ils avaient imposé des prix minima pour les grains. Ils avaient ce qu'ils appelaient la parité des prix—à concurrence de 90 p. 100, sans plafond. A l'heure actuelle nous avons des prix-objectifs pour les prêts sur les grains, c'est-à-dire qu'il y a un plafond mais pas de minimum. Depuis qu'ils ont abandonné ce régime, entre 1950 et 1960, et ont rebaisé les prix minima, je constate avec appréhension qu'une dépression s'est développée peu à peu. Autrement dit, plus de la moitié des terres agricoles ne sont pas la propriété des fermiers qui les cultivent. Ainsi, contrairement à ce qui s'est passé lors de la dépression des années 30, quand les fermiers étaient forcés de vendre leurs bestiaux parce qu'il n'y avait pas d'argent, ils vendent toutes leurs terres à des étrangers et font du métayage. Je ne pense pas que c'est ce qu'on voudrait au Canada, alors il faut stabiliser pour sauvegarder notre patrimoine.

Je vous remercie.

Le président suppléant: Quelqu'un veut-il questionner M. Rattai? Non, alors ceci met fin au dernier témoignage.

Avant de lever la séance, je tiens à remercier tous ceux qui y ont assisté, et surtout ceux qui ont présenté des mémoires. Nous avons entendu aujourd'hui les témoignages de cinq groupements ou de particuliers qui les représentaient, de six parti-

[Text]

senting groups; from six individuals formally representing themselves; and from six others from the floor. I think it has been a useful discussion. The great thing about it as was touched on by one of the latter speakers, was that we had a discussion on what is an emotional issue in Manitoba without getting too emotional. You know how emotional it was five years ago. We have done it in a fine atmosphere. There has been no bitterness and yet we discussed a serious issue.

Before I close, I want to pay particular thanks to our staff. Those of us sitting at the table seem to be watching all the time, and yet they have been working all the time. I appreciate very much the work that they have done.

Je remercie aussi les interprètes qui étaient ici avec nous. Je regrette que personne n'ait jugé bon d'utiliser vos services. Mais en tant que comité du Sénat, nous croyons que c'est un service essentiel quand nous voyageons, car nous représentons les deux langues officielles du pays. Nous vous remercions d'être avec nous et j'espère qu'à d'autres occasions, nous pourrions profiter de vos services.

So, on behalf of my colleagues on the committee, I thank you. It has been a pleasure to have chaired such a fine and well turned out hearing in Manitoba. It is worth noting to my colleagues that there is extreme interest in this matter in the Province of Manitoba.

The committee adjourned at 5.50 p.m.

[Traduction]

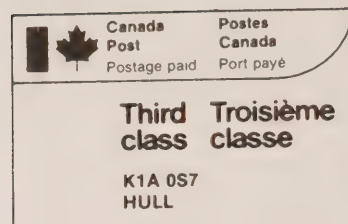
culiers qui ont comparu à titre personnel et de six autres qui ont témoigné au pied levé. Je crois que le débat a été utile. Ce qui est admirable, ainsi que l'a signalé l'un des témoins, c'est que nous avons débattu une question fort controversée au Manitoba, sans tomber nous mêmes dans la controverse. On sait comment cela a tourné il y a cinq ans. Nous avons siégé dans une ambiance admirable. Nous avons débattu une question qui ne manque pas de gravité, sans la moindre acrimonie.

Avant de terminer, je tiens particulièrement à remercier nos collaborateurs. Sous le regard attentif de ceux d'entre nous qui sont assis à la table, ils n'ont pas cessé de travailler. Je leur suis très reconnaissant d'avoir si bien accompli leur tâche.

I want also to pay thanks to the interpreters who were with us. I am sorry that nobody has seen fit to call on your services. However, as a Senate committee, we believe that this service is essential when we go in the field, because we represent both official languages in this country. We thank you for being with us and I hope we shall have the opportunity to avail ourselves of your services at some other time in the future.

Ainsi, au nom de mes collègues du comité, je vous remercie. Je suis ravi d'avoir présidé cette remarquable séance devant une assemblée si nombreuse. Je tiens à faire remarquer à mes collègues que cette question suscite énormément d'intérêt dans la province du Manitoba.

(La séance est levée à 17 h 50.)



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Manitoba Cattle Producers Association:

Mr. Don Van Heyst.

From the Consumers' Association of Canada, Manitoba Branch:

Wendy Barker, President, and Joan Friesen;
Mr. Russell Cabak and Mr. Fred Edwards.

From the Canadian Independent Agriculture Producers:

Mr. Tony Riley;
Mr. John Whitaker;
Mr. Randy Proven;
Mr. Charles Mayer, M.P.

From Parkdale Farms Ltd.:

Mr. Harvey Dann.

From the National Farmers Union, District 7:

Mr. Kenneth Sigurdson, Director;
Mr. Richard E. Chorney;
Mr. Henry Rempel.

De la Manitoba Cattle Producers Association:

M. Don Van Heyst.

De l'Association des consommateurs du Canada, Section Manitoba:

Wendy Barker, présidente, et Joan Friesen;
M. Russell Cabak et M. Fred Edwards.

Du Canadian Independent Agriculture Producers:

M. Tony Riley;
M. John Whitaker;
M. Randy Proven;
M. Charles Mayer, M.P.

De Parkdale Farms Ltd.:

M. Harvey Dann.

De la National Farmers Union, District 7:

M. Kenneth Sigurdson, directeur;
M. Richard E. Chorney;
M. Henry Rempel.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Tuesday, November 24, 1981
North Battleford, Saskatchewan

Issue No. 10

Ninth proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

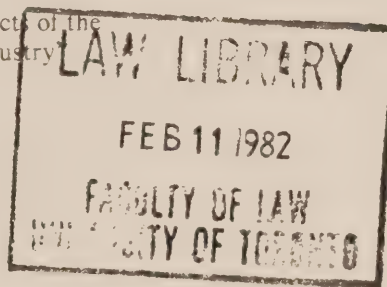
L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le mardi 24 novembre 1981
North Battleford (Saskatchewan)

Fascicule n° 10

Neuvième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 3)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 3)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

"With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative."

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 24, 1981
(20)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at the Capri Motor Hotel, North Battleford, Saskatchewan at 2:10 p.m., the Deputy Chairman *pro tem*, the Honourable Senator Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Adams, Molgat and Thompson. (4)

In Attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

From the Western Cow-Calf Producers Association:

Mr. Jim Stalwick, Director.

From the Saskatchewan Cattle Feeders Association:

Mr. Frank Lockwood, President.

From the Department of Animal and Poultry Science, University of Saskatchewan:

Dr. C. M. Williams, Professor and Head.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Deputy Chairman presented the members of the Committee and made a short statement after which he introduced the witnesses, in turn, each of whom made a presentation and answered questions put to them by the Committee.

Following a recess called by the Deputy Chairman, members of the audience were invited to speak from the floor. Those participating were: Messrs. George Million and George Gabruch.

At 4:50 p.m., the Deputy Chairman left the Chair. He was succeeded by Senator Molgat who invited Mr. Purvis Paulgaard to present his views.

At 5:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 24 NOVEMBRE 1981
(20)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui au Capri Motor Hotel, North Battleford, Saskatchewan à 14 h 10, sous la présidence de l'honorable sénateur Sparrow, vice-président intérimaire.

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Adams, Molgat et Thompson. (4)

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Témoins:

De la Western Cow-Calf Producers Association:

M. Jim Stalwick, directeur.

De la Saskatchewan Cattle Feeders Association:

M. Frank Lockwood, président.

Du Department of Animal and Poultry Science, University of Saskatchewan:

M. C. M. Williams, professeur et chef du département.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'élevage du bétail au Canada et en faire rapport.

Le vice-président présente les membres du Comité, fait une courte déclaration puis présente les témoins qui font à leur tour une déclaration et répondent ensuite aux questions que leur posent les membres du Comité.

Après une pause prise à la demande du vice-président, les membres suivants de l'auditoire prennent part aux délibérations: MM. George Million et George Gabruch.

A 16 h 50 le vice-président quitte le fauteuil. Il est remplacé par le sénateur Molgat qui invite M. Purvis Paulgaard à faire une déclaration.

A 17 h 10, le Comité suspend ses travaux jusqu'à la prochaine convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

North Battleford, Tuesday, November 24, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2.00 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Herbert O. Sparrow (*Deputy Chairman pro tem*) in the Chair.

The Deputy Chairman: I should like to welcome you to this afternoon's meeting on the beef industry in Canada. I wish to thank you for attending today. I hope many of you will have an input into this afternoon's meeting.

At the outset I should like to introduce to you the senators who are in attendance this afternoon and, at the same time, tell them how pleased I am that they would take the time to attend these hearings across Canada. On my far left is Senator Willie Adams from the Northwest Territories. He has spent a great deal of time on the Agriculture Committee and has now become an expert in that field. Next to Senator Adams is Senator Andrew Thompson from Ontario. He has been on the Agriculture Committee for a number of years and is also active on other committees of the Senate. Next to Senator Thompson is Senator Molgat from Manitoba. He has been acting as chairman of some of these committee hearings and will be doing so in the future. The Honourable Harry Hays, the chairman of the committee, is unable to be here this afternoon, and as deputy chairman of the committee, I am pleased to chair this afternoon's meeting.

We have received a list of associations and individuals who wish to make presentations to the committee. When their names are called, I will ask them to come to the table and make their presentations. After the presentations have been made, senators may, ask questions relating to them.

Those who have not submitted their names to make representations this afternoon may give their names to the clerk of the committee. After they have finished speaking, time permitting, we will open the meeting to individuals who have not made any representations to us so that they may make comments, or question the members of the committee.

From time to time, if we have problems in answering questions, we will refer them to our research people who are knowledgeable on the subject and will be able to assist us this afternoon.

If you want a copy of the proceedings, please leave your name and address at the desk when the meeting is completed.

The report that prompted these particular hearings was made by Mr. Roytenberg and pertains to four different models of marketing cattle. This is not a Senate report but a study that was commissioned by the Agriculture Committee. Therefore, we are not promoting in any way any of the particular

TÉMOIGNAGES

North Battleford, le mardi 24 novembre 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures afin d'étudier certains aspects de l'industrie du bœuf au Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*vice-président intérimaire*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: J'aimerais vous souhaiter la bienvenue à notre séance de cet après-midi consacrée à l'étude de l'industrie du boeuf au Canada. Je tiens à vous remercier d'être parmi nous aujourd'hui. J'ose espérer que bon nombre d'entre vous participeront à la discussion.

J'aimerais tout d'abord vous présenter les sénateurs qui siègent avec nous cet après-midi et en profiter pour leur dire combien je leur suis reconnaissant d'avoir pris le temps d'assister à ces séances qui se tiennent dans différentes villes du Canada. Vous avez à l'extrême gauche, le sénateur Willie Adams des Territoires du Nord-Ouest qui a consacré beaucoup de temps au comité de l'agriculture et est devenu un spécialiste dans ce domaine. Nous avons à ses côtés, le sénateur Andrew Thompson de l'Ontario. Il siège au comité depuis un certain nombre d'années et est également membre d'autres comités du Sénat. Nous avons ensuite le sénateur Molgat du Manitoba qui a assumé à quelques reprises la présidence de certaines séances de ce Comité et qui sera de nouveau appelé à remplir ce rôle. Comme l'honorable Harry Hays, le président du comité, ne peut assister à la séance de cet après-midi, à titre de, je suis heureux, en ma qualité de vice-président du Comité, de prendre la relève.

Nous avons reçu une liste de représentants d'associations et de particuliers qui désirent se faire entendre devant le Comité. Lorsque ces derniers entendront leurs noms, je les prierai de bien vouloir prendre place à la table et de nous faire part de leurs points de vue. Quant ils auront terminé, les sénateurs pourront leur poser des questions.

Quant à ceux qui n'ont pas donné leurs noms et qui désiraient se faire entendre cet après-midi, ils peuvent s'inscrire auprès du Greffier du Comité. Quand tous les témoins se seront fait entendre, si le temps le permet, nous donnerons la parole à des membres de l'auditoire qui n'ont pas fait de présentation afin qu'ils nous fassent connaître leur point de vue ou qu'ils posent des questions aux membres du Comité.

S'il arrivait que nous ne puissions répondre à certaines questions, nous aurions alors recours aux services de notre chercheur qui connaît bien le sujet et est en mesure de nous aider.

Si vous désirez obtenir un exemplaire des délibérations, je vous prierai de communiquer votre nom ainsi que votre adresse à un membre du personnel de secrétariat à la fin de la séance.

Le rapport qui a suscité ces audiences a été préparé par M. Roytenberg et s'adresse à quatre différents modèles de mise en marché du bétail. Il ne s'agit pas d'un rapport du Sénat mais d'une étude commandée par le comité de l'agriculture. Il va donc sans dire que nous ne faisons campagne d'aucune façon

[Text]

models in the report, but are here to hear your recommendations and opinions about those four models, plus any other models you might put forth for livestock marketing.

As I mentioned, these hearings are being held throughout Canada, so there is and has been, and, we hope, will be a great input from those in the industry.

Two and a half years ago this committee made a report which recognized the realities of a beef import policy for Canada. There were extensive studies on that, which gave rise to Bill C-46, currently before a committee of the House of Commons. Bill C-46 is intended to regulate the importation into Canada of fresh, chilled and frozen meat. In doing so it will amend the Imports and Exports Permit Act.

Sometimes it takes longer than we might like, but some of our proposals do get into the form of legislation. We hope Bill C-46 will be passed by Parliament as soon as possible.

I now ask Mr. Jim Stalwick, Director, Western Canada Cow-Calf Producers Association, to begin.

Mr. James Stalwick, Director, Western Canada Cow-Calf Producers Association: My name is James Stalwick. I am a director of the Western Canada Cow-Calf Producers Association. I am a mixed-farmer from Big River. We run approximately 125 cows and do some grain farming. I have been a director of the association for five years. I am past Vice-President of the Western Canada Cow-Calf Producers Association.

Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, we once again welcome the opportunity to discuss the serious problems in the beef industry with people who will, it is hoped, influence the development of policies that are obviously necessary on a national scale—particularly in this case because contact with the federal power structure is very difficult, given the distance to Ottawa and the lack of knowledge and the lack of contacts for most producers. The very real problems of government not having western regional representation that can present a working knowledge of our problems to ministers and caucus is obvious.

The crisis in the beef industry is dramatic, even in the context of the general economic woes of the country. Feedlot bankruptcies are compounding after more than a year of extreme losses. Cow-calf producers are facing prices now that are one-third below even the cash cost of production. This may not be remarkable unless one takes into account the fact that, on a general level, calf prices have only covered cash costs once in the last seven years, and more often have been at very serious loss levels. It is fundamental the farmers require a certain level of cash flow no matter what; if you cannot get it from the calves, you have no alternative but to make up the difference by selling cows. Thus, the sell-off of the core of the beef industry—the breeding herd—is accelerating to the

[Traduction]

pour l'adoption de modèles particuliers mais que nous sommes ici pour entendre vos recommandations et nos points de vue à l'égard de ces quatre modèles ainsi que de ceux que vous pourriez éventuellement nous proposer relativement à la mise en marché du bétail.

Comme je l'ai mentionné, ces audiences ont lieu dans plusieurs villes du Canada de manière à assurer, nous l'espérons, une très grande participation de la part de l'industrie.

Il y a deux ans et demi notre comité avait préparé un rapport qui reconnaissait le besoin réel d'élaborer une politique canadienne de l'importation du bœuf. Des études approfondies ont été faites à ce sujet et ont abouti à la présentation du projet de loi C-46 qui fait présentement l'objet d'une étude par un comité de la Chambre des communes. Ce dernier vise à régir l'importation de la viande fraîche, réfrigérée ou congelée et, partant, à modifier la Loi sur les licences d'exportation et d'importation.

Certaines de nos propositions finissent par revêtir la forme d'un projet de loi mais il arrive parfois que cela demande plus de temps qu'on ne le voudrait. Nous espérons que le bill C-46 sera adopté dans les plus brefs délais par le Parlement.

Je demanderais maintenant à M. Jim Stalwick, directeur de la *Western Canada Cow-Calf Producers Association* de bien vouloir prendre la parole.

M. James Stalwick, directeur, Western Canada Cow-Calf Producers Association: Mon nom est James Stalwick; je suis membre du conseil d'administration de la *Western Canada Cow-Calf Producers Association*. Je pratique l'agriculture mixte à Big River. Nous avons un troupeau d'environ 125 vaches et nous cultivons des céréales sur une petite échelle. J'occupe un poste de directeur au lieu de l'association depuis cinq ans j'ai déjà été le vice-président.

Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs nous accueillons une fois de plus avec plaisir l'occasion qui nous est offerte de discuter des graves problèmes de l'industrie du bœuf avec des gens qui, nous l'espérons, aideront à l'élaboration de programmes qui sont de toute évidence indispensables à l'échelle nationale—tout particulièrement à cette occasion précise, les prises de contact avec les représentants du gouvernement fédéral étant très difficiles, et ce en raison des grandes distances qui nous séparent d'Ottawa, et du manque de connaissances et de contacts pour la plupart des producteurs. Il est évident que le véritable problème du gouvernement réside dans le fait qu'il n'a aucun représentant dans les régions de l'Ouest qui puisse faire part de nos problèmes aux ministres ainsi qu'aux membres des caucuses.

La crise que traverse l'industrie du bœuf est grave même dans le contexte du marasme dans lequel se trouve l'économie du pays. Les faillites qui accablent les parcs d'engraissement s'aggravent après les grandes pertes qu'ils subissent depuis plus d'un an. Les éleveurs-naisseurs se voient contraints d'accepter des prix qui se situent maintenant un tiers au-dessous du coût de production. Il ne s'agit peut-être pas là d'un chiffre digne de mention à moins que l'on tienne compte du fait que les éleveurs naisseurs n'ont généralement recouvré leurs frais qu'une fois au cours des sept dernières années et que, la plupart du temps, ils ont subi de très lourdes pertes. Il est essentiel que les exploitants agricoles exigent une certaine marge de liquidité quelle que soit la situation; s'ils ne peuvent

[Text]

extent that it is now supplying a major part of our beef supply, possibly to the extent that it could seriously affect the fat-cattle prices in the coming months. More seriously, the lack of breeding stock over the longer term may well prove critical to the beef industry, if we lose our place in the meat demands of consumers and cannot maintain our place as a viable part of agriculture.

So, in our view, the government faces two important problems: First, the short-run financial aid immediately necessary to stabilize the industry; second, the much longer term job of putting the industry back into a state that will give producers the confidence to set up beef production as a reasonable base for making a living. It is critical, in our view, that we keep these two problems distinct, because quick solutions to the long-term viability of the industry will be doomed to failure without very extensive producer participation in the development of policies that will affect him.

I have a few words to say about the Western Cow-Calf Producers Association. The organization is about six years old; it was developed because the voices then representing producers—the Saskatchewan Stockgrowers Association and the Canadian Cattlemen's Association—were presenting, in our view, simplistic and even false assumptions about the state of the industry. We felt their head-in-the-sand stance would inevitably lead to the end of the beef industry in Canada; the situation to date has not proven us wrong.

The association has had 800 to 1,100 members over the past few years. They are located essentially in Saskatchewan, but there has been growing participation from Alberta and Manitoba especially in the past few months. The more active members and directors are young producers, ten of the twelve members of the board being under the age of 35. We think that in this respect our board is in sharp contrast with any other agricultural organization we have encountered.

As young producers, we have worked very hard in building our farms or ranches, and as such, are very much believers in the concept of private initiative as the basis of efficient production. Also, in our years of presenting briefs, negotiating with both levels of governments, helping the province of Saskatchewan develop its beef stabilization program, we have developed a basic distrust of bureaucrats' or the politician's ability to understand agriculture or translate policy into action that will work for farmers. At the same time, we recognize the very real role the government plays in the economy as a whole, and its very important responsibilities for services that fall into the public domain. But, we think that these can best be served by public agencies.

[Traduction]

l'obtenir grâce à leurs veaux, ils n'ont d'autre alternative que de se renflouer en vendant des vaches. Ainsi, la liquidation du noyau de l'industrie du bœuf—le cheptel reproducteur—s'accroît à un rythme tel qu'il alimente en majeure partie le marché du bœuf et que cela pourrait éventuellement nuire sérieusement au cours des prochains mois au prix des bovins gras. Qui plus est, l'absence d'un cheptel reproducteur peut avoir à long terme un effet négatif sur l'industrie du bœuf si nous n'arrivons plus à satisfaire les besoins des consommateurs et à sauvegarder notre rôle en tant qu'élément essentiel de l'agriculture.

Ainsi, à notre avis, le gouvernement se bute à deux problèmes importants: il y a tout d'abord, l'aide financière à court terme indispensable sur le champ pour stabiliser l'industrie et, en deuxième lieu, la tâche à beaucoup plus long terme de redorer le blason de l'industrie de manière à redonner confiance aux producteurs afin qu'ils se lancent dans la production du bœuf de manière à subvenir raisonnablement à leurs besoins. Il est primordial que ces deux problèmes soient traités séparément car, à notre avis, les solutions rapides à la viabilité à long terme de l'industrie seront vouées à l'échec sans une participation exhaustive des producteurs à l'élaboration des programmes qui les toucheront.

J'ai quelques mots à dire au sujet de la *Western Cow-Calf Producers Association*. L'organisation a été créée il y a environ six ans car nous estimions que les porte-parole des producteurs—la *Saskatchewan Stockgrowers Association* et la *Canadian Cattlemen's Association*—émettaient, à notre avis, des hypothèses simplistes et fausses à l'égard de la position de l'industrie. Nous estimions que leur pratique de la politique de l'autruche conduirait inévitablement à la ruine de l'industrie du bœuf au Canada; les événements prouvent jusqu'à maintenant que nous n'avions pas tort.

Notre association compte de 800 à 1,000 membres depuis quelques années. Il s'agit surtout de membres de la Saskatchewan, mais depuis les derniers mois en particulier nous recrutons de plus en plus d'adeptes en Alberta et au Manitoba. Parmi les membres les plus actifs et les directeurs nous retrouvons des jeunes producteurs. En effet, dix des douze membres du conseil d'administration ont moins de 35 ans. Nous estimons qu'à cet égard, notre conseil de direction tranche avec celui de n'importe quelle autre organisation agricole que nous connaissons.

En tant que jeunes producteurs, nous avons travaillé très fort pour mettre sur pied nos exploitations agricoles et, à ce titre, nous croyons très fermement que l'entreprise privée est le fondement même d'une productivité efficace. En outre, après toutes ces années où nous avons présenté des mémoires, où nous avons négocié avec les deux niveaux de gouvernement, où nous avons aidé la province de la Saskatchewan à élaborer son programme de stabilisation du bœuf, nous en sommes venus à nous méfier et à croire que les bureaucrates ou les hommes politiques sont fondamentalement incapables de comprendre l'agriculture ou d'élaborer des programmes qui viendront en aide aux exploitants agricoles. En même temps, nous reconnaissons le véritable rôle que jouent les pouvoirs publics dans l'ensemble de l'économie et de leurs importantes responsabilités.

[Text]

Thus, our basic policies have evolved into asking governments to facilitate the development of producer elected agencies to create the policies that are necessary to keep the beef industry viable. Direct intervention in the industry is becoming increasingly necessary—even on the international scale—but it can best be done on the advice of producer organizations, responsible to producers and governments for its decisions.

We think the historical perspective that agriculture and the beef industry find themselves in is important to understanding the directions that must be taken in the future. Very dramatic changes have occurred even in the lives of farmers now approaching retirement. The most critical has been the change of agriculture from a labour intensive family oriented operation to a highly mechanized industry. With mechanization has come a capital intensive operation dependent on a cash flow and a high degree of financing. This is a critical change in an industry always subject to extreme swings in prices for its products. Even 20 or 30 years ago, farms could survive with producers working harder and putting up with less for the necessary time. That is no longer possible with the demands of financing and cash flow. Bankruptcy is inevitable with any serious swing in price. That, in turn, means bigger and bigger units, as farmers with high equity backing, or outside corporations become the only operators capable of staying in business. This trend has serious implications for the future of agriculture. These are now being recognized, but agriculture policy basically remains a generation behind the economic times.

At the same time this was happening to agriculture, a very basic shift was occurring in the beef industry. A generation ago beef production was centered on a small-producer basis, with the farmer basically selling a finished animal. Today, the mechanization trend in agriculture was paralleled by the development of the feedlot in the beef industry. This meant that the cow-calf operator was split from the feedlot industry on a major scale. Because the pricing mechanism was the packing plant, the cow owner became separated from the price determinant. This meant that the cost requirements of the feedlot—essentially grain, but now interest rates as well—became key factors in what price cow owners were receiving for their calves. With the resultant loss of negotiating power on their price, the cow owners can only react to low cash returns by selling cows.

So, while farms were becoming even more dependent on a higher level of cash flow, they were becoming even more

[Traduction]

tés quant il s'agit d'offrir des services à la population. Nous estimons toutefois que ce sont les organismes publics qui sont le mieux en mesure de le faire.

Ainsi, nous avons surtout essayé de demander au gouvernement de faciliter la création d'organismes élus de producteurs dont les objectifs consistent à élaborer les programmes indispensables à la survie de l'industrie du bœuf. Il devient de plus en plus primordial d'intervenir directement dans l'industrie—même à l'échelle internationale—mais cela ne peut se faire qu'en consultant les organisations de producteurs comptables envers les producteurs et les pouvoirs publics de leurs décisions.

Je crois que la perspective historique dans laquelle l'industrie de l'agriculture et du bœuf se retrouve est importante si l'on veut comprendre les nouvelles orientations qui doivent être dorénavant adoptées. Des changements très importants se sont produits, même dans la vie des exploitants qui approchent l'âge de la retraite. Le plus grave a été le passage d'une entreprise familiale à une industrie hautement mécanisée. Avec la mécanisation est née l'exploitation de capital qui doit compter sur la liquidité et sur d'importants investissements pour survivre. Il s'agit d'un changement important pour une industrie exposée constamment à des fluctuations extrêmes dans les prix de ses produits. Même il y a 20 ou 30 ans, les exploitants agricoles pouvaient survivre à condition de travailler plus fort et d'en mettre moins de côté pour les mauvais jours. Aujourd'hui, cela n'est plus possible étant donné les exigences en matière de financement et de liquidité. La faillite est inévitable sans une hausse remarquable des prix. Cela signifie la création d'exploitations agricoles de plus en plus importantes au fur et à mesure que les exploitants agricoles nantis d'un solide appui financier ou les sociétés de l'extérieur deviennent les seuls exploitants en mesure de tenir le coup. Cette tendance présente des répercussions graves pour l'avenir de l'agriculture. On en est actuellement conscient, mais la politique agricole est fondamentalement en retard d'une génération par rapport l'ensemble de l'économie.

Parallèlement à ce qui se passait dans le domaine de l'agriculture, un changement très fondamental se produisait dans l'industrie du bœuf. Il y a une génération, la production du bœuf était axée sur les petits producteurs qui vendaient surtout des animaux finis. La mécanisation a pris de l'ampleur en même temps que se développait l'industrie des parcs d'engraissement ce qui a signifié pour l'éleveur-naisseur un éloignement encore plus grand de l'industrie des parcs d'engraissement. Étant donné que l'établissement des prix se faisait à la salaison, le propriétaire de bétail s'est trouvé exclu du mécanisme. Il s'en suivait que les éléments de coût des parcs d'engraissement—en grande partie les grains, mais maintenant les taux d'intérêt aussi—sont devenus les facteurs clés du prix que les propriétaires recevaient pour leurs vœux. Étant donné la perte ainsi causée de leur pouvoir de négociation, il ne restait plus aux propriétaires de vaches que de vendre leurs animaux pour compenser l'amenuisement de leurs revenus en espèces.

Ainsi, tandis que les exploitations agricoles devenaient même plus tributaires pour une liquidité encore plus accrue,

[Text]

separated from the price setting mechanism. Agricultural policy has not recognized this fact.

The problem with agricultural policy was that essentially agricultural organizations, as they evolved, were in contact with governments. While we disagree strongly with the Saskatchewan Stockgrowers Association for example, we must respect its responsibility to its membership for its policies. In contrast, the very powerful organizations, such as the Saskatchewan Federation of Agriculture, and in turn, the Canadian Federation of Agriculture, were becoming more and more the voice of agri-business. As well, producer associations that were financed by automatic checkoffs became more vocal. Their policies were developed by structures that were less and less responsible to average producers. In the Saskatchewan Federation of Agriculture, grain companies, such as the United Grain Growers and the Saskatchewan Wheat Pool, played major roles, while becoming more and more open to conflict of interest as their corporate responsibility contrasted with their assumed roles of spokesmen for farmers. The Saskatchewan Association of Rural Municipalities plays a key role in agriculture policy, yet farmers elect councillors strictly on the basis of how well roads are maintained and taxes are utilized.

Because of these developments, the federations of agriculture are becoming increasingly irrelevant to the average producer, because he is removed from their decision-making process. It becomes a farce in the extreme when governments go to them for agricultural advice. If governments wish to avoid increasing producer alienation, they are going to have to discover methods of making sure more responsible producer input is present. This is especially important in the beef industry, because producers have been subject to extremely low prices. As well, they have not had any recognized voice at the policy level. The degree of bitterness and alienation cannot be underestimated.

The question of beef cycles has constantly been in the middle of discussions of the beef industry. Over-supply has always been the excuse for low producer prices. How many pounds of beef should we be supplying to consumers? In the early 1970s, when we were supplying 90-plus pounds, there was no limit to what could be consumed or the price level. With the low prices of 1976, the consumption was 118 pounds per capita, and we were over-supplying. Now that we are down to supplying 80 pounds-plus to consumers, we are over-supplying again. There is serious talk that we should go back to 50 pounds or less by so-called responsible spokesmen for the beef industry.

We think statements such as the previous one are totally irresponsible attempts to justify where the industry is obviously heading because of a lack of price and policy. More and more meat is being consumed in total, but less and less beef. This loss of market share to pork and poultry is critical and is going to be very difficult to win back as we compete for the

[Traduction]

elles se voyaient encore plus exclues du mécanisme d'établissement des prix. La politique agricole n'a pas reconnu ce fait.

La politique agricole avait surtout l'inconvénient que les organismes agricoles, à mesure qu'ils évoluaient, étaient en contact avec les gouvernements. Bien que nous ne soyons pas du tout d'accord avec la *Saskatchewan Stockgrowers Association*, par exemple, nous devons respecter sa responsabilité envers ses membres pour cette politique. Par contre, les puissantes organisations, comme la *Saskatchewan Federation of Agriculture* et, à son tour, la Fédération canadienne de l'agriculture, devenaient de plus en plus la voix de l'agri-négoce. Qui plus est, les associations de producteurs qui étaient financées au moyen de retenues automatiques à la source s'affirmaient davantage. Leurs politiques étaient élaborées par des structures qui se sentaient de moins en moins responsables envers le producteur moyen. Dans la *Saskatchewan Federation of Agriculture*, les sociétés de grains, comme la *Saskatchewan Wheat Pool*, ont joué des rôles importants, tout en devenant de plus en plus susceptibles de conflits d'intérêt à mesure que leurs responsabilités de corporation différaient de leurs rôles assumés de porte-parole des agriculteurs. La *Saskatchewan Association of Rural Municipalities* joue un rôle clé dans la politique agricole; il n'en reste pas moins que les cultivateurs élisent les membres du conseil en tenant strictement compte de la façon dont les chemins sont entretenus et les impôts utilisés.

Pour toutes ces raisons, les fédérations agricoles représentent de moins en moins les intérêts du producteur moyen, parce qu'il est tenu à l'écart de leur processus de prise de décision. Ce qui est pire, c'est lorsque les gouvernements s'adressent à eux pour des conseils agricoles. Si les gouvernements veulent éviter d'accroître l'aliénation du producteur, ils devront trouver des méthodes pour assurer un plus grand apport de la part du producteur responsable. Cela est d'autant plus important dans l'industrie bovine, que les producteurs ont été assujettis à des prix extrêmement bas. De même, ils n'ont eu aucune voix reconnue au niveau des politiques. On ne saurait sous-estimer leur sentiment d'amertume et d'aliénation.

La question des cycles du bœuf a été constamment au centre des discussions de l'industrie bovine. Des surplus d'approvisionnement ont toujours servi d'excuse pour les bas prix des producteurs. Combien de livres de bœuf devrions-nous fournir aux consommateurs? Au début des années 70, lorsque nous fournissions plus de 90 livres, il n'y avait aucune limite sur ce qui pouvait être consommé ou sur le niveau de prix. Avec les bas prix de 1976, la consommation a été de 118 livres par personne et nous avions des surplus. Maintenant que nous avons diminué pour fournir 80 livres aux consommateurs, nous avons de nouveau un surplus d'approvisionnement. Les pseudo porte-parole de l'industrie bovine envisagent sérieusement de retomber à 50 livres ou moins par personne.

Nous croyons que des déclarations du genre de celle que je viens de mentionner sont des tentatives absolument irresponsables pour justifier le cours que l'industrie poursuit de façon évidente et d'une structure de prix. Au total, des quantités de plus en plus grandes de viande sont consommées mais de moins en moins de bœuf. Cette perte de la part du marché au profit

[Text]

consumer dollars, along with everything else from liquor and cars to turkey, chicken and soya burgers.

On top of a decreasing supply of beef for consumers, there is a widely fluctuating price and a widely variable quality available. There can be no question that the industry must react quickly or we will have lost whatever market we once had, and the industry will be so small and so expensive that it will not be important on a general agricultural level. As an association, we have maintained that the supply available has no relation whatsoever to demand, but is a response of producers to the price levels they are receiving.

The core of the supply is the cow herd, but the producers are thinking about calf prices. Again, this price is basically determined in Omaha on a continental scale, and is subject most particularly to feed grain prices and interest rates. The retail level, then, has a varying supply, no matter what the demand is, and must get rid of beef either on a loss leader basis or at high prices, as supplies vary. The supply argument is so irrelevant that producers could easily be in just as serious a cost-price situation if the cow herd fell virtually to zero animals, as happened when the cow herd peaked in the mid-1970s.

As we criticize the direction these cyclical arguments lead, we must ask what kind of infrastructure can be supported by 50 pounds of consumption. Where will the trucks and auction markets be at that level? What about livestock suppliers and veterinarians? A viable herd level must be maintained, or else the credibility of the industry vanishes.

We must comment on the counter-cyclical legislation now being prepared. The theory of the legislation completely breaks down when you look at beef in context of world production and other meats.

First of all, at peak periods of domestic production, when we have a lot of supply, when imports should theoretically be least, the world cycle will have peaked as well, and the country selling us beef will have had a surplus. Will the government's good intention survive in the intense trade-offs involved in the world import-export picture under the likely pressure? Conversely, when domestic production is lowest for beef, other meats in the country, such as pork and chicken, will generally be at their highest levels. The import legislation will allow even more meat in, beef in particular, giving producers price signals to cut production further when the opposite should be the case. Also, live animals can flood in at any time breaking any price stability we may have achieved in relation to American markets.

[Traduction]

du porc et de la volaille est grave et sera bien difficile récupérer, puisque pour obtenir les dollars du consommateur il faudra entrer en concurrence avec tous les autres produits partir de l'alcool et les voitures, jusqu'à la dinde, le poulet, le pain et la farine de soja.

En plus d'une demande décroissante de bœuf pour les consommateurs, il y a aussi une vaste fluctuation des prix d'une qualité largement variable de disponible. Il ne peut faire de doute que l'industrie doit réagir rapidement à défaut de quoi nous perdrons notre place, si petite soit-elle, sur le marché. Qui plus est, l'industrie perdra tellement de son importance et coûtera tellement cher qu'elle ne pourra jouer un rôle à un niveau agricole général. En tant qu'association, nous avons maintenu que l'offre actuelle n'avait aucun rapport avec la demande, mais qu'elle constitue pour les producteurs une façon de réagir aux niveaux des prix qu'ils reçoivent.

Le cheptel constitue le noyau de l'offre mais les producteurs réfléchissent aux prix des veaux. Cette fois encore, c'est surtout à Omaha et à l'échelle continentale que l'on établit les prix qui d'ailleurs dépendent en très grande partie du prix des grains de provenances et des taux d'intérêt. De ce fait, le commerce de détail possède un approvisionnement varié, qu'il soit la demande, et doit se débarrasser du bœuf soit à perte ou à prix très élevé selon les stocks disponibles. L'argument de l'offre est si peu pertinent que les producteurs pourraient facilement se trouver dans une situation de prix qui revient aussi grave si le cheptel était presque réduit à zéro, comme cela s'est produit lorsque les bovins ont atteint leur niveau le plus élevé vers les années 75.

En critiquant les résultats obtenus par ces arrangements cycliques, nous devons nous demander quelle sorte d'infrastructure une consommation de 50 livres peut-elle appuyer. Où situera-t-on les camions et les marchés d'enchères à ce niveau-là? Comment les fournisseurs de bétail et les vétérinaires réagiront-ils? L'industrie devra maintenir un contingent de troupeaux à un niveau convenable, sinon elle perdra sa crédibilité.

Il convient à présent de parler de la loi contre-cyclique qui est en train de rédiger. La théorie de la loi s'effondre complètement lorsqu'on examine la situation du bœuf par rapport à la production mondiale et aux autres viandes.

En premier lieu, aux périodes de pointe de la production nationale, lorsque l'offre est considérable, alors que les importations devraient, en théorie, être à leur plus bas, le cycle mondial aura également atteint un sommet et les pays qui nous vendent de la viande accuseront des surplus. Les bonnes intentions du gouvernement survivront-elles à l'échange intense des importations-exportations mondiales sous la pression qu'il s'exercera probablement? Inversement, lorsque la production nationale de bœuf atteint son niveau le plus bas, d'autres viandes au pays, comme le porc et le poulet, atteindront leur niveau le plus élevé. La loi sur l'importation permettra l'entrée dans le pays d'une plus grande quantité de viande, de bœuf en particulier, ce qui constituera pour les producteurs le signal de réduire encore davantage la production, alors que ce devrait être le contraire. Par ailleurs, les animaux vivants peuvent affluer à n'importe quel moment.

[Text]

The import legislation should be set at consistently low levels, telling offshore suppliers well ahead of time what they can supply and giving domestic producers some confidence in the industry.

As a final comment on the theory of cycles and the simplistic notions the Canadian Cattlemen's Association wished applied, we must consider the theory in relation to the split in the cow-calf and feedlot industries. If the price response determines the supply, there are two separate variables within the industry because the cow-calf producer has a completely different set of price responses to consider in comparison to the feedlot operator. In truth, the two are so separated that they are quite likely to be saying completely different things at the same time. The feedlot industry may well be in a buoyant mood when the cow-calf producer is taking a licking financially, or vice versa. If the cycles coincide and they happen to have this fall on the downside, the stage is set for a collapse of the system. Just once, personally, I would like to see the upswings occur at the same time so that I could make a few dollars.

The marketplace has so consistently failed to supply producers with a reasonable return that it has vitally lost all credibility with the producers. Even Charles Gracey, Secretary Manager of the Canadian Cattlemen's Association, has finally stated in an article which appeared in "*Report on Farming*" earlier this summer that there is no mechanism in the present market system to supply a price to producers. He implies its only function is to maintain a traditional price relationship between grades and divisions within the industry and to move animals around when some of these get out of proportion.

This type of market system, combined with the split in the cow-calf and feedlot sector, has created some remarkable inefficiencies in the system. The loss of control of quality genetics in the commercial sector is evident as cow owners do not follow up their decision, and indeed, as the market demands different types of animals on almost no notice, depending on the feed grain prices.

Transportation of live feeders to the east as a market pattern is ridiculously expensive, and the fact that feeders may go through the auction ring three or four times is of considerable expense and skims cash right out of a virtually non-existent profit.

If the market system has failed as dramatically as it seems to have over the last half dozen years, one must examine why there is no concentrated voice for change or why it seems that way. The Canadian Cattlemen's Association and its powerful lobbies cannot be underestimated. The failure of the Federation of Agriculture to be in touch with producers has excluded an effective alternative. One suspects at times that this may

[Traduction]

détruisant toute stabilité de prix que nous aurions pu atteindre par rapport aux marchés américains.

La loi sur l'importation du bœuf devrait établir des quotas d'importation uniformément peu élevés, avisant bien à l'avance les fournisseurs de l'extérieur des quantités qu'ils peuvent fournir, tout en suscitant chez les producteurs nationaux une certaine confiance dans l'industrie.

Comme dernier commentaire sur la théorie des cycles et les notions simplistes que la Canadian Cattlemen's Association voulait faire appliquer, il nous faut examiner cette théorie en tenant compte de la rupture qui se fait entre l'industrie du naissage et celle des parcs d'engraissement. Si la réaction au prix détermine le niveau de l'offre, on se trouve en présence de deux variables distinctes dans l'industrie parce que l'éleveur-naisseur doit tenir compte d'une échelle de prix qui est complètement différente de celle de l'exploitant des parcs d'engraissement. En réalité, les deux secteurs sont tellement séparés qu'il est probable que leurs réactions soient en même temps complètement différentes. L'industrie des parcs d'engraissement peut bien se sentir dans une situation privilégiée lorsque l'éleveur-naisseur subit des pertes financières ou vice versa. Si les cycles coïncident et qu'ils se trouvent à connaître cette plongée, la voie est ouverte à un effondrement du système. Personnellement, j'aimerais que les hausses arrivent en même temps afin de pouvoir faire quelques dollars.

Le marché a été tellement incapable de fournir aux producteurs un revenu raisonnable qu'il a presque perdu toute crédibilité auprès d'eux. Même Charles Gracey, secrétaire administratif de la *Canadian Cattlemen's Association*, a fini par déclarer dans un article paru dans "*Report on Farming*" au cours de l'été qu'il n'existe dans le système actuel du marché aucun mécanisme susceptible d'assurer une structure de prix pour les producteurs. Il laisse entendre que sa seule fonction est de maintenir un rapport habituel des prix entre les grades et divisions dans l'industrie et de déplacer les bovins pour rétablir l'équilibre.

Ce genre de système de marché, joint à la rupture entre le secteur du naissage des bovins et celui des parcs d'engraissement est la cause des grandes lacunes dans le système. La perte du contrôle de la qualité génétique dans le secteur commercial est évidente du fait que les propriétaires de cheptel ne donnent pas suite à leur décision et que le marché exige différents types de bétail, presque sans avis, compte tenu des prix des grains de provende.

Le transport de bétail vivant vers l'est en tant que système de marché est ridiculement onéreux et le fait que le bétail peut passer trois ou quatre fois par les enchères constitue une grosse dépense qui amenuise un profit presque inexistant.

Si le système de marché a failli si lamentablement, comme cela semble être le cas depuis les six dernières années, il conviendrait de s'interroger sur le manque de récrimination concertée à cet égard ou sur les raisons d'une telle situation. On ne doit pas sous-estimer la Canadian Cattlemen's Association et ses puissants groupes d'influence. Le fait que la Fédération canadienne d'agriculture n'ait pas pu assurer la communi-

[Text]

well be in the government's best interest, as cheaper food prices aid their failing struggles with inflation.

Producer input is almost non-existent, as their distrust for and alienation from governments and bureaucrats is entirely justified if one looks at the policies affecting cattlemen over the last several years.

The so-called Federal Stabilization Program has been virtually meaningless over the years. Cow-calf producers have received payments of \$10.27 per cow since its inception. This payment came days before a much publicized beef strike or withholding action in Saskatchewan in 1977. One can easily question the motive for those payments.

The efforts of the Saskatchewan government during that period had more meaning financially, but the bureaucrats descended with a vengeance, as every cow had to be counted before the money was handed out, and truly frightening forms and waivers had to be signed. As well, the loan part of the program had to be repaid just months after prices had started to come out of their extreme lows, and while producers were still reeling from their losses.

I think the government will admit in private that the lack of any long-term goals with the money meant over \$30 million had virtually been thrown away as the beef industry consistently stayed in a low cash return position. The bureaucrats managed to make a shambles of a well meaning Federal Drought Relief Program just a year or so ago. Poorly thought out criteria that were more than rigidly adhered to by the PFRA, made the program a laughing-stock among producers, despite the fact that the government spent \$40 million or more.

Even now the provincial government has taken a very good stabilization program and refused to understand that they are asking producers to make a significant shift in the very means by which they produce beef, and in their cash flow situation over an extended period.

Reasonably extensive government aid in a cash advance and in expert feeding advice could have made it a reasonable alternative. Without this, it became a rich man's program, meaning less to the man dependent on cattle for a living and who has suffered through years of a minimum standard of living.

So, it will be no easy task for the ones considering serious innovation or change to convince producers that the program is useful and reasonable, as such producer attitude will only come about after a lengthy information process and producer consultation.

[Traduction]

cation avec les producteurs a exclu une intéressante possibilité. L'on peut parfois se demander si cela ne sert pas les intérêts du gouvernement, étant donné que les prix peu élevés des aliments l'aident dans sa lutte désespérée contre l'inflation.

L'apport des producteurs est presque nul étant donné que leur méfiance à l'égard des gouvernements et des bureaucrates et de leur aliénation est tout à fait justifiée si l'on considère les politiques touchant les éleveurs de bétail au cours des dernières années.

Le pseudo programme fédéral de stabilisation n'a guère donné de résultat au cours des années. Les éleveurs-naisseurs ont reçu des paiements de \$10.27 par tête depuis la mise en vigueur du programme. Ces paiements ont été accordés plusieurs jours avant le déclenchement d'une grève du bœuf ou d'une retenue de paiements en Saskatchewan en 1977 ayant fait l'objet d'un grand battage publicitaire. On peut facilement s'interroger sur les raisons qui ont motivé ces paiements.

Les efforts du gouvernement de la Saskatchewan durant cette période ont signifié davantage financièrement mais les bureaucrates se sont mis à assouvir leur vengeance alors que chaque tête de bétail devait être comptée avant de faire la remise contre signature d'une effrayante avalanche de formules et d'actes de désistement. Qui plus est, la partie du programme relative à l'emprunt devait être remboursée quelques mois seulement après que les prix eurent commencé à grimper de leurs bas niveaux et alors que les producteurs se remettaient à peine de leurs pertes.

Je pense que le gouvernement admettra en privé que l'absence d'objectifs à long terme avec l'argent ainsi prêté a signifié que plus de \$30 millions avaient pratiquement été délaipidés étant donné que la situation de faibles revenus de l'industrie du bœuf ne s'est pas du tout améliorée. Les bureaucrates ont ainsi réussi à gâcher un programme fédéral bien pensé d'aide aux régions frappées par la sécheresse, il y a environ un an. Étant donné les critères dénués d'imagination que l'ARAP respectait méticuleusement, les producteurs ne pouvaient s'empêcher de critiquer le programme malgré le fait que le gouvernement ait dépensé plus de \$40 millions.

Même maintenant, le gouvernement provincial s'est doté d'un très bon programme de stabilisation et a refusé de comprendre qu'on demandait aux producteurs de modifier de fond en comble leurs méthodes mêmes de production de bœuf ainsi que leur situation de liquidité pendant une assez longue période.

Une aide raisonnable du gouvernement comprenant une avance de fonds et des conseils de spécialistes en parcs d'engraissement aurait pu constituer une solution raisonnable. A défaut de quoi, ce programme n'est destiné qu'aux riches, et signifie peu pour celui qui dépend de l'élevage du bétail pour vivre et qui a un niveau de vie minimum depuis des années.

Ce ne sera donc pas une tâche facile pour ceux qui songent sérieusement à cette innovation ou changement de convaincre les producteurs que le programme est utile et raisonnable, étant donné que l'on ne connaîtra les réactions de ces derniers qu'après un long processus d'information et de consultations.

[Text]

So, we now come to the future of the industry. Our association from the beginning worked under the assumption that the market will not reasonably supply a price for our production that will be sufficiently consistent to establish a long-range operation under present financial conditions. In essence, we must do what virtually every other sector of our economy does, namely, set a price on our product that we can reasonably exist on, and then proceed to operate and adjust within the varying prevailing financial situations.

After taking the initial step of deciding whether we need a price for our product, we have two alternatives; stabilization, which essentially means subsidy from the taxpayer, or a marketing agency, which means interacting the price for our product directly from the consumer. This decision should come directly from the producer after enough information has been gathered to allow one to reasonably judge the alternatives. We think that several conditions would have to be inherent in the package. First of all, price has to be based on cost of production. The five-year averages and other programs have been meaningless, as earlier noted. The process must be producer-controlled from the very beginning, and while appointments in the early stages may be necessary, preparation for producer elections must be inherent over time. We would hope that efficiency would be the goal of the program, even to the extent that the cow-calf industry may have to be developed in Ontario and Quebec, for example.

Finally, the program must have payment for quality built into its structure. This feature, effectively in operation on the farm, is the only way to maintain the program's credibility with the producers.

What we have proposed is a set of general principles, each critical for a reasonable plan for the beef industry. We think that the details of the proposal must be developed in conjunction with producers across this country, and it will obviously involved great deal of work and input from everyone concerned.

As an organization, we would advocate several steps. First of all, government should take necessary steps for immediate infusion of cash to start to alleviate the critical situation we are in now. This could take the form of grants, guaranteed loans, whatever, but it should give the producer a chance to sit down reasonably with his banker without his having to sell off all of his cows. It would be difficult, but this type of money should be infused with a long-term plan in mind. Cash advances can be meaningless and simply wasteful, as was the case in the earlier Saskatchewan effort of 1976, 1977.

The best way to do this may be in conjunction with voluntary provincial stabilization programs that are based on the principles elaborated upon earlier. The federal government could have considerable leverage in encouraging good provincial programs with a serious financial contribution.

[Traduction]

Examinons maintenant l'avenir de l'industrie. Notre association a, dès le début, travaillé selon l'hypothèse que le marché ne nous permettra pas d'établir un prix pour notre production suffisamment uniforme pour fonctionner à long terme dans les conditions financières actuelles. En pratique, nous devons faire ce que fait tout autre secteur de notre économie, notamment, établir un prix pour nos produits qui nous permettra de vivre raisonnablement et par la suite de nous adapter aux variations de notre économie.

Après le pas initial, soit décider s'il est nécessaire d'établir un prix pour nos produits, nous avons deux choix: la stabilisation qui signifie essentiellement des subventions de la part des contribuables, ou un organisme de mise en marché, qui déciderait du prix de nos produits sans tenir compte des intérêts des consommateurs. Cette décision devrait relever directement du producteur après avoir recueilli suffisamment de renseignements pour lui permettre d'évaluer raisonnablement les options. Nous sommes d'avis que cette décision devrait être fondée sur diverses conditions. D'abord, le prix doit être fixé compte tenu des coûts de production. Les moyennes de cinq années et les autres programmes ont été un échec, comme on l'a souligné plus tôt. Le processus doit être contrôlé par le producteur dès le début et s'il est nécessaire de procéder à des nominations à cet organisme, celles-ci doivent être faites parmi les producteurs au cours d'une période de temps donné. Nous espérons que ce programme aura pour but l'efficacité, même dans la mesure où l'industrie des bovins doit être développée en Ontario et au Québec, par exemple.

Enfin, le programme doit avoir pour critère la qualité. Cet aspect de l'exploitation des fermes est la seule façon de maintenir la crédibilité du programme chez les producteurs.

Nous proposons une série de principes généraux, qui sont tous décisifs pour l'application d'un programme raisonnable à l'industrie du bœuf. Nous sommes d'avis que les détails de cette proposition doivent être élaborés de concert avec tous les producteurs, et cela occasionnera évidemment beaucoup de travail et de participation de la part de tous les intéressés.

En tant qu'organisation, nous proposons diverses mesures. D'abord, le gouvernement devrait prendre les dispositions nécessaires pour une injection immédiate de fonds afin de commencer à remédier à la situation critique dans laquelle nous nous trouvons actuellement. Ce pourrait être sous forme de subventions, de prêts garantis, ou autres, mais il faut que le producteur ait le temps de discuter raisonnablement avec sa banque sans avoir à vendre tous ses bovins. Ce sera peut-être difficile, mais ces subventions devraient être versées compte tenu d'un programme à long terme. Des avances de fonds peuvent être inutiles et constituer même un gaspillage, comme on l'a vu plus tôt dans le cas de la Saskatchewan en 1976 et en 1977.

Le meilleur moyen serait peut-être d'offrir ce programme conjointement avec les programmes provinciaux de stabilisation qui s'appuient sur les principes décrits plus tôt. Le gouvernement fédéral y gagnerait certainement en encourageant des programmes provinciaux valables par une contribution financière substantielle.

[Text]

Over a longer term, these provincial programs would have to be such that they could easily be rolled-over into a national program. Again, our association advocates a producer marketing agency with all the powers to set the price and control supply, if necessary. All principles enunciated earlier must apply to this marketing agency.

A key element to this, in our opinion, would be the ability to control imports at all borders and give us a market that we can be responsible to. This control of imports must be on live animals, as well as carcasses, so the situation which occurred this summer, in which huge influxes of slaughter animals broke the fat cattle market in Toronto, with prices ranging from 82 cents to the low seventies in a matter of weeks, will not reoccur. Again, these types of details will be decided upon in a producer referendum eventually, we hope, but we will advocate this general policy direction as hard as we can.

We should like to take this opportunity to discuss several government policy decisions that have an influence on our industry. First of all, we are probably the only cattlemen's organization that has consistently supported retention of the Crow rate for western farmers. We feel that there are compelling reasons for this stand, and while not going into detail here, we would be happy to discuss it further if you desire.

We are all aware of the very critical problems that recent high levels of interest rates have caused. Cattlemen were devastated probably more than the average person because of debt build-up over the years and the loss of equity as we attempted to stay in business through long periods of low prices.

As an association, we have previously passed resolutions asking the government to recognize the particular situation of the beef industry and apply subsidized interest rates to this sector.

As the situation developed for the economy as a whole this past summer, we recognized our position as being simplistic and are developing a policy that is more responsible.

We submit that the simple policy of a single prime rate, with commercial banks as controlling lenders, is not in the best interest of the economy in that it is too extreme a remedy for major sectors of the economy.

We would ask you to consider the difference between a "production loan" and a "luxury loan" for lack of better terms at present. The production loans would be on a first priority basis and at a set interest rate, depending on government policy and the needs of the economy. Production loans would be essentially to small businesses, farmers, and so forth, as the name implies. Consumer loans would be broken down in the same manner to recognize the needs of the economy and to maintain productivity, employment, and so forth. For example, a \$65,000 house would be in a different category from a house for \$125,000, or a \$7,000 car would get preferential rates in comparison to a \$10,000 one.

[Traduction]

A plus long terme, ces programmes provinciaux devraient être conçus de façon à pouvoir facilement être transformés en un programme national. De nouveau, notre association favorise un organisme de mise en marché dirigé par les producteurs, ayant tous les pouvoirs sur l'établissement du prix et la gestion de l'offre, si nécessaire. Tous les principes déjà énoncés doivent s'appliquer à cet organisme de mise en marché.

Un élément clé, à notre avis, serait la possibilité de contrôler toutes les importations et de nous donner un marché sur lequel nous puissions compter. Le contrôle des importations doit s'appliquer aux animaux sur pieds de même qu'aux carcasses, afin que ne se reproduise pas ce dont nous avons été témoins l'été dernier quand d'énormes quantités d'animaux abattus ont inondé le marché des bovins engraisés à Toronto et dont les prix sont tombés de 82 cents à moins de 70 cents en quelques semaines. De nouveau, ces détails seront décidés lors d'un référendum des producteurs, espérons-le, mais nous recommandons fortement une politique générale dans cette direction.

Nous aimerions profiter de l'occasion pour discuter des diverses décisions de politiques du gouvernement qui ont une influence sur notre industrie. D'abord, nous sommes probablement la seule association d'éleveurs qui a toujours appuyé le maintien du tarif du Pas-du-Nid-de-Corbeau pour les exploitants de l'Ouest. Nous avons d'excellentes raisons de penser ainsi et sans entrer dans les détails ici, nous serions heureux d'en discuter plus longuement si vous le désirez.

Nous connaissons tous les graves problèmes causés par les récents taux d'intérêt élevés. Les éleveurs de bovins en ont probablement souffert davantage que le citoyen ordinaire en raison de l'augmentation de sa dette au cours des années et de la perte de capital qu'il a essuyée en essayant de maintenir son exploitation au cours de longues périodes où les prix ont été très bas.

A titre d'association, nous avons déjà adopté des résolutions demandant au gouvernement de reconnaître la situation particulière de l'industrie du bœuf et d'appliquer des taux d'intérêt préférentiels à ce secteur.

Face à l'évolution de la situation économique, l'été dernier notre position nous a paru simpliste et nous avons élaboré une politique plus appropriée.

Nous estimons qu'une simple politique de taux préférentiels unique, et de prêts contrôlés par les banques, n'est pas avantageuse, étant donné qu'il s'agit d'une solution trop extrême pour des secteurs importants de notre économie.

Nous vous demandons de juger de la différence entre « prêt à la production » et « un prêt de luxe » n'ayant pas trouvé de meilleurs termes pour l'instant. Les prêts à la production seraient prioritaires et le taux d'intérêt serait fixé, selon la politique du gouvernement et les besoins de l'économie. Les prêts à la production seraient offerts essentiellement aux petites entreprises, aux éleveurs, ainsi de suite, comme le terme l'implique. Les prêts à la consommation seraient répartis de la même façon, fondés sur les besoins de l'économie et le maintien de la productivité, de l'emploi, ainsi de suite. Ainsi, une maison de \$65 000 serait dans une catégorie différente d'une maison de \$125 000 ou un prêt pour une voiture de \$7 000.

[Text]

Average consumption would be encouraged to keep the economy functioning, while luxury spending would be charged at high levels, as high as the market could bear.

Similarly, loans could be broken down on the basis of business loans or farm loans, if the operation is becoming too extravagant. We would think this type of approach would discourage an unreal level of expectation that can develop in consumers in relation to real growth in the gross national product, or levels of worker productivity that have a tendency to lag at times.

As I said, these thoughts are in preliminary development at our local meetings and will be presented more clearly at our annual meeting.

Also, we have consistently opposed the way the metric system has been imposed, but the system is necessary on an international level. We would ask the government to recognize that this generation of farmers has been brought up on the British or Imperial system, and that that is inherent in the way we consider our decisions in our farming operations. Again, if the metric system is necessary, have all notations in both Imperial and metric terms for a long-term period, especially on items concerning payments and production. Have these dual terms for a 20-year period or so until the next generation of farmers, who have been educated in metric, take over and can live without a dependence on Imperial notations.

In conclusion, we would like to thank you for your patience as we explained our discontent with government policies on behalf of producers. There are very real problems on the farm, and no real effort by the government to come to grips with them, has been shown. There is no question that the bitterness and alienation of farmers will be as critical a problem in developing programs as the cash flow problems that are crushing the industry at the present time.

We went to considerable length in our historical analysis and criticism of the Canadian Cattlemen's Association because it seems to us very important in developing realistic policies for a reasonable, long-term industry. We have also underlined universal principles that all producers should be able to accept as a starting point for developing programs.

Finally, we hope that your efforts result in more than an expensive report gathering dust in some reference library. There are very real problems in the beef industry and it will require the concentrated efforts of producers and the federal and provincial governments to solve them.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Stalwick.

Senator Molgat: I regret that we didn't have copies of your brief and I have tried to make notes of some of the items you

[Traduction]

serait à des taux préférentiels par rapport à une voiture de \$10 000.

On encouragerait la consommation moyenne afin de maintenir l'économie tandis que les taux d'intérêt pour les articles de luxe seraient plus élevés, aussi élevés que le marché le permettrait.

De même, les prêts pourraient être repartis entre les prêts aux entreprises et les prêts à l'agriculture, si cette solution devenait trop extravagante. Nous sommes d'avis que cette méthode servirait à dissuader les attentes non réalistes des consommateurs par rapport à la croissance réelle du produit national brut, ou le niveau de productivité des travailleurs qui a parfois tendance à ralentir.

Comme je l'ai dit, ces réflexions sont préliminaires à nos réunions locales et seront présentées de façon plus claire lors de notre réunion annuelle.

Aussi, nous nous sommes toujours opposés à la façon dont on a imposé le système métrique, mais nous sommes d'avis que ce système est nécessaire au niveau international. Nous demandons au gouvernement de reconnaître que notre génération d'éleveurs a appris le système britannique ou impérial et qu'il est inhérent à nos décisions concernant l'exploitation de nos fermes. De nouveau, si le système métrique est nécessaire, les indications devraient être à la fois selon le système impérial et le système métrique pour une longue période, particulièrement pour les articles concernant les paiements et la production. On pourrait utiliser les deux systèmes pour une période de vingt ans à peu près, jusqu'à ce que la prochaine génération d'éleveurs, qui a appris le système métrique, nous remplace et n'aient plus besoin du système impérial.

En conclusion, j'aimerais vous remercier de la patience dont vous avez fait preuve en écoutant les explications concernant notre mécontentement envers les politiques du gouvernement. Les producteurs ont de graves difficultés et le gouvernement ne semble pas avoir fait d'efforts réels pour trouver une solution à leurs problèmes. Il n'est pas question que le mécontentement et l'aliénation des éleveurs soient considérés comme un problème critique dans l'élaboration des programmes, étant donné que ce sont les problèmes d'autofinancement qui écrasent actuellement l'industrie.

Nous nous sommes étendus longuement sur notre analyse historique et la critique de l'Association canadienne des éleveurs de bétail parce qu'il nous semble très important d'élaborer des politiques réalistes pour une industrie efficace à long terme. Nous avons aussi souligné le principe universel que tous les producteurs devraient accepter comme point de départ dans l'élaboration de programmes.

Enfin, nous espérons que vos efforts iront plus loin qu'un rapport coûteux ramassant la poussière sur les rayons d'une bibliothèque. Il existe de véritables problèmes dans l'industrie du bœuf qui exigeront les efforts concertés des producteurs et des gouvernements fédéral et provinciaux pour les régler.

Le vice-président: Merci, monsieur Stalwick.

Le sénateur Molgat: Je regrette que vous n'ayiez pu nous remettre des exemplaires de votre mémoire; j'ai essayé de

[Text]

mentioned. I hope you will excuse me if I have made a mistake.

At one stage you spoke about the general principles that you advocate, and I tried to jot them down, and I have two of them, but I may have missed some. Correct me, and would you add the ones that I missed. "Cost of Production" was one that you felt had to be involved, "Recognition of Quality", and could you give me the others?

Mr. Stalwick: The process must be producer-controlled from the beginning, and while we recognize that appointments may be necessary in the early stages, we would hope that producer elections would follow, or that that would be part of the programme.

The principles of the efficiency of the industry and the quality of the beef product being turned out, rather than just the flow of money into the farms, are key parts of it, if it's going to be credible on the farm over any length of time.

Senator Molgat: Thank you very much. I'll come back, then, to these later.

At the beginning of your comments you spoke about the problems being both short-term and long-term, and then later, when you spoke about the steps that you felt had to be taken, you spoke about the immediate infusion of cash, whether it be by grants or loans or cash advances. You also discussed the Saskatchewan Stabilization Plan. Is not the Saskatchewan Stabilization Plan that type of plan? Is it not designed to give you an infusion of cash immediately? So what is the problem with the plan? I gather that you are not happy with it, but what are your objections specifically?

Mr. Stalwick: Well there are two parts to that plan. First of all the plan very rightly recognizes the cost of production as the basis for its stability, and then to bring the economic benefits of the production of beef home to Saskatchewan we have asked that the ownership of the animal be maintained from birth to slaughter in this plan. We have always felt that the value added to the product is exported when we ship the feeder to Ontario, so these principles are very important to Saskatchewan over the long-term. But that type of a programme is asking producers to make very serious changes in their ways of producing beef. We traditionally sell our calves. We export our animals, and our farms are built on that influx of cash, for example, if we sell our calves in the fall.

Now the government programme says "Okay, fine, you fellows own your animal until it's finished" which is probably, at a minimum, eight months later, but it doesn't tell us how we are going to do that. That cash is needed at a particular time and we have to make the adjustments over that period, so probably 80 per cent of the producers that need it most say: "Well I'm not going to change the whole way I farm, you know, the way I traditionally farm, because, you know, in particular I need the money now, but I am not quite sure if I want to make that change."

[Traduction]

prendre des notes de certaines questions que vous avez soulevées. J'espère que vous m'excuserez si je fais erreur.

A un moment donné vous avez parlé de principes généraux que vous favorisez et j'ai essayé d'en prendre note; j'en ai noté deux mais j'en ai manqué quelques-uns. Corrigez-moi si je fais erreur et pourriez-vous ajouter ceux que je n'ai pas notés. Les «coûts de production» sont une des questions que vous avez soulevées, la «reconnaissance de la qualité», et pourriez-vous me nommer les autres?

M. Stalwick: Le processus doit être contrôlé par les producteurs dès le début et même si nous admettons que certaines nominations qui devraient être nécessaires au début, nous espérons que les producteurs éliront leurs membres par la suite ou que le programme le prévoira.

Les principes visant l'efficacité de l'industrie et la qualité du bœuf, plutôt que simplement l'injection de capitaux dans les fermes, sont un élément clé, si l'on veut maintenir la crédibilité de ce programme pendant un minimum de temps.

Le sénateur Molgat: Merci. Je reviendrai à ces questions plus tard.

Au début de vos observations vous avez parlé des problèmes à court terme et à long terme et plus tard, vous avez parlé de mesures qui devraient être adoptées, selon vous, et de l'injection immédiate de capitaux, que ce soit sous forme de subventions, de prêts ou d'avances de fonds. Vous avez aussi discuté du programme de stabilisation en Saskatchewan. Ce programme n'est-il pas semblable à celui que vous proposez? N'est-il pas conçu dans le but de fournir des capitaux immédiatement? Donc, quel est le problème en ce qui concerne le programme? Je suppose que vous n'en êtes pas très heureux mais quelles sont précisément vos objections?

M. Stalwick: Ce programme comporte deux parties. D'abord, il s'appuie sur les coûts de production pour en assurer la stabilité, et par la suite pour faire bénéficier l'économie de la Saskatchewan de la production du bœuf. Nous avons demandé que l'éleveur soit propriétaire de l'animal de naissance à l'abattage dans le cadre de ce programme. Nous avons toujours été d'avis que la valeur ajoutée au produit est exportée lorsque nous expédions le bovin engraisé en Ontario, donc ces principes sont très importants pour la Saskatchewan à long terme. Mais ce genre de programme exige des producteurs de grands changements dans la production du bœuf. Traditionnellement, nous vendons les veaux. Ainsi, nous exportons nos animaux, et nous vivons de l'argent que nous retirons de la vente des veaux à l'automne.

Maintenant, le programme gouvernemental demande aux éleveurs d'engraisser les animaux jusqu'au moment de la vente, ce qui représente probablement un minimum de 18 mois, mais il ne leur dit pas comment ils devront le faire. Les éleveurs ont besoin de capitaux à un moment donné et doivent faire des rajustements au cours de cette période, et probablement 80 p. 100 des producteurs qui en ont besoin disent: "J'ai pas l'intention de changer complètement ma façon de travailler, qui est la façon traditionnelle, parce que, en particulier, j'ai besoin d'argent mais aussi je ne suis pas certain de vouloir ce changement."

Text]

And we say that the Saskatchewan Government could have facilitated the programme if they had recognized the needs of producers. Again, this is an example of the lack of bureaucrat's understanding of the farm situation, and essentially giving half a program in our view. As well, there is a very real problem in farmers finishing animals, and how they go about finishing animals, and there is no sort of concentrated effort on the part of the government to supply this advice or make sure that the producer is going to know that he is going to get this advice. That's an example. If the Federal Government thought that this type of program was viable, they could put the necessary cash in and they could encourage that kind of programme to make it available to more producers. And again the provincial government program, as it now stands, is simply a rich man's programme.

Senator Molgat: So your basic objection is that it doesn't suit the cow-calf operator?

Mr. Stalwick: Oh no, I'm not saying that, because if the cow-calf operator had the necessary financial resources to keep his calves over that period, he could quite easily just give them to a feedlot to finish off, for example, and not make any profound changes in his operation. The ownership of the animals is a relatively easy principle to live with if you have the cash to do it.

Senator Molgat: Do you think, supposing we were able have a national plan, we could adapt or adjust this kind of a program of stabilization to cover the cow-calf people to give them a transition period so that they could adapt to ownership from calf to slaughter?

Mr. Stalwick: Without any question, I think. If you recognize the financial problems and the managerial problems, or the managerial direction necessary on the farm, and recognize the situation, which the Saskatchewan Government has not.

Senator Molgat: In general terms do you think it would be a good thing if, in Western Canada, we did more of our feeding to slaughter rather than shipping feeders to Eastern Canada for feeding there?

Mr. Stalwick: Well, very much so, because as I said before the real money in the beef industry is in the value added to the animal after that stage, in the feedlot process and eventually in the packing process and distribution. That is one of the basic principles of the Saskatchewan Programme, that is to bring that home to Saskatchewan and to the west. We also feel that it is inefficient. The marketing cost and the transportation cost is just simply taking money right out of the animal as it goes through. So there hasn't been any profit in the beef business. But, these chunks have been taken out of it, so it's an inefficient system that we are operating right now.

[Traduction]

Et nous disons que le gouvernement de la Saskatchewan aurait pu faciliter la mise en œuvre du programme s'il avait reconnu les besoins des producteurs. De nouveau, ceci est un exemple du manque de compréhension des bureaucrates en ce qui concerne la situation des éleveurs et le fait qu'il ne s'agit en pratique que d'un demi programme, à notre point de vue. Il y a également un problème très réel pour les cultivateurs qui finissent d'emboucher et sur la façon dont ils procèdent. Il n'y a pas d'effort concerté du gouvernement pour fournir ces renseignements ou pour s'assurer que le producteur est informé qu'il les recevra. Il s'agit là d'un exemple. Si le gouvernement fédéral pensait que ce type de programme était viable, il pourrait investir l'argent nécessaire et encourager ce genre de programme pour le rendre accessible à un plus grand nombre de producteurs. Tel qu'il est à l'heure actuelle, le programme du gouvernement provincial est tout simplement un programme de riches.

Le sénateur Molgat: Votre objection de base est que ce programme ne convient pas aux éleveurs-naisseurs?

M. Stalwick: Non, ce n'est pas ce que je dis, parce que si l'éleveur-naisseur disposait des ressources financières nécessaires pour garder ses veaux au cours de cette période, il pourrait par exemple très facilement les confier à un parc d'engraissement pour finir d'emboucher et ne pas apporter de modifications profondes à ses opérations. La propriété des animaux constitue un principe très supportable si vous disposez de l'argent nécessaire.

Le sénateur Molgat: En supposant que nous soyons en mesure d'avoir un plan national, pensez-vous que nous pourrions adapter ou ajuster ce genre de programme de stabilisation de façon à couvrir les éleveurs-naisseurs et à leur accorder une période de transition pour adapter la propriété des veaux jusqu'à l'abattage?

M. Stalwick: Il n'y a aucun doute à ce sujet si vous admettez les problèmes financiers et de gestion ou les problèmes d'administration sur la ferme et si vous admettez la situation, ce que n'a pas fait le gouvernement de la Saskatchewan.

Le sénateur Molgat: En termes généraux, pensez-vous qu'il serait souhaitable dans l'ouest du Canada de procéder à l'engraissement jusqu'à l'abattage, plutôt que d'expédier les bovins dans l'est du Canada aux fins d'engraissement?

M. Stalwick: Oui, effectivement, parce que, comme je l'ai déjà dit, les vrais bénéfices dans l'industrie du bœuf proviennent de la valeur ajoutée à l'animal après cette étape du processus du parc d'engraissement et éventuellement dans le processus de salaison et la distribution. Il s'agit là d'un des principes de base du programme de la Saskatchewan que cette province désire pour elle-même et pour l'Ouest. Nous sommes également d'avis qu'il est inefficace. Les coûts de commercialisation et de transport ne font que prélever de l'argent sur l'animal au passage. Il n'y a donc pas eu de bénéfices dans le commerce du bœuf. Toutefois, ces portions considérables ont été prélevées de sorte que le système que nous exploitons actuellement est inefficace.

[Text]

Senator Molgat: However, your association, given its choice, rather than have a stabilization plan would prefer a total marketing programme?

Mr. Stalwick: Right.

Senator Molgat: That is definitely your position?

Mr. Stalwick: Yes.

Senator Molgat: And that marketing program then, you would agree, would be one where the marketing agency would set price and would control supply, which involves quotas?

Mr. Stalwick: Right.

Senator Molgat: And there would be, obviously, a control on imports?

Mr. Stalwick: Right, correct.

Senator Molgat: That is the position of your association?

Mr. Stalwick: We feel that the dependence of the beef industry on government funding, as the stabilization programme involves, is not good for the industry in the long-term, and that the producer, simply for efficiency of the industry, has to go to the consumer to get its price, and we are willing to work out the levels of beef supply that are necessary and the price to sell it at within that context. Again it comes from a basic distrust of governments and bureaucrats. We would rather work on our own in the industry and in production.

Senator Molgat: So you would rather have the value of your product come directly from the consumer than from subsidies?

Mr. Stalwick: That's correct.

Senator Molgat: Now on the import question you accept, then, that if there is to be a control on imports, quite obviously the exports also would be controlled?

Mr. Stalwick: Right.

Senator Molgat: And you accept that the free flow across the American border will cease?

Mr. Stalwick: Right. We think over the long-term that has been of more harm to the Canadian producer than it has been a benefit.

Senator Molgat: Roughly how many of the cow-calf producers does your association represent, do you think?

Mr. Stalwick: You mean of the total?

Senator Molgat: Yes, of the total?

Mr. Stalwick: Oh, I wouldn't know. We have 800 to 1,000.

Senator Molgat: What I'm trying to get at is how widely is your view held by the people in the industry in Saskatchewan? Do you represent a quarter, a half, three-quarters, what? Roughly for how many do you speak? What proportion do you represent?

Mr. Stalwick: At this particular time, probably 25 or 30 per cent, maybe, would follow that particular logic.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Si on donnait le choix à votre association, elle préférerait un plan de stabilisation à un programme de commercialisation totale.

M. Stalwick: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Vous êtes absolument de cet avis?

M. Stalwick: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous seriez donc d'accord pour que dans ce programme de commercialisation l'organisme de commercialisation fixe les prix et contrôle l'offre, ce qui implique des contingents?

M. Stalwick: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Et il y aurait évidemment un contrôle des importations?

M. Stalwick: Oui, c'est exact.

Le sénateur Molgat: Il s'agit là de l'opinion de votre association?

M. Stalwick: Nous pensons que le fait que l'industrie du bœuf dépende du financement du gouvernement, comme l'implique le programme de stabilisation, n'est pas bon pour l'industrie à la longue. Pour son efficacité, le producteur doit s'adresser au consommateur pour recevoir son prix et nous consentons à déterminer les niveaux nécessaires en matière d'offre de bœuf, ainsi que son prix de vente dans ce contexte. Une fois encore cela provient de la méfiance que nous éprouvons envers les gouvernements et les bureaucrates. Nous préférons travailler seuls dans l'industrie et la production.

Le sénateur Molgat: Vous préféreriez donc que la valeur de vos produits provienne directement du consommateur plutôt que de subventions?

M. Stalwick: C'est exact.

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne les importations, si elles doivent être contrôlées, vous acceptez évidemment aussi que les exportations le soient?

M. Stalwick: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Et vous acceptez que la libre circulation à travers la frontière américaine cesse?

M. Stalwick: C'est exact. Nous pensons qu'à long terme elle a été plus nuisible qu'avantageuse pour le producteur canadien.

Le sénateur Molgat: En gros, combien d'éleveurs-naisseur pensez-vous que votre association représente?

M. Stalwick: Vous voulez dire du total?

Le sénateur Molgat: Oui, du total?

M. Stalwick: Je ne sais pas, de 800 à 1 000.

Le sénateur Molgat: Ce que j'essaie de savoir c'est dans quelle mesure les gens de l'industrie partagent votre point de vue en Saskatchewan? Représentez-vous un quart, la moitié les trois-quarts ou quoi? En gros, combien de gens représentez-vous? Quelle est la proportion que vous représentez?

M. Stalwick: Peut-être qu'à l'heure actuelle 25 ou 30 p. 10 adopteraient probablement notre point de vue.

[Text]

The Deputy Chairman: How many members, though, do you have?

Mr. Stalwick: We have 800 or 1,000 members. As I say, we are just producers, we don't have a concentrated membership effort and that type of thing, and I don't know how that applies on a particular level.

Senator Molgat: I understand, Mr. Stalwick. I'm not trying to embarrass you, all I am trying to find out is how widely this view is held.

Mr. Stalwick: The problem is the development of a process and our association has taken five years of four years to evolve this process, looking at the issues and looking at what's involved in the GATT and the various levels. Now that's the type of information process that the average producer hasn't had a chance to go through, so I would be quite willing to say that the majority, hearing our views right at this point, would say, "Okay, you are nuts". But I think if they went through the process of looking at the issues and the alternatives, then they would be aware of it. There is an extremely lengthy information process that has to be gone through, particularly with the bitterness in the industry and the type of statements that have consistently come from other organizations. You have a real problem there in changing a producer's mind.

Senator Molgat: I'm quite aware of the problems. I come from a province where we had a referendum on the matter, and a great, great fight five years ago, so I know how difficult it is.

Mr. Stalwick: That's where I say again that quick solutions to long-term problems aren't going to be the answer, and you are going to have to look at both the short-term and the long-term. And, I say again, keep producers involved all the time. We may be wrong. Maybe the producer's reaction to the education process will go the wrong way, but producers have to be given a chance. You can't impose on them.

Senator Thompson: Mr. Chairman, first of all I appreciate you raised a lot of questions. I tried, also, to keep notes on the various points that you made.

You say that you want a marketing agency, a national marketing agency. Would you have a marketing agency and a stabilization programme, if that were a possibility?

Mr. Stalwick: No, no. We have advocated the stabilization programme as an intermediate step. Under the marketing agency we would theoretically be receiving our costs of production and the price from the market, so there would be no need for a stabilization programme. I mean we would be as the dairy producers are, for example, getting a price for the product that is based on cost of production. There would be no need. The stabilization programme is, in our view, more of a short-term reaction. It's the place to go immediately. It can be voluntary, you can work various programmes, but the marketing agency is a much longer-term goal.

[Traduction]

Le vice-président: Quel est le nombre de vos membres?

M. Stalwick: Il y en a 800 ou 1 000. Comme je l'ai dit, nous ne sommes que des producteurs et nous ne nous concentrons pas sur le recrutement de membres et ce genre de choses. J'ignore comment cela s'applique à un niveau donné.

Le sénateur Molgat: Je comprends, Monsieur Stalwick, je ne cherche pas à vous embarrasser mais simplement à savoir dans quelle mesure ce point de vue est répandu.

M. Stalwick: Le problème réside dans la création d'un processus et il a fallu quatre ou cinq ans à notre association pour le mettre au point, en examinant les questions et ce qu'impliquent le GATT et divers niveaux. Il s'agit là d'un processus d'information que le producteur moyen n'a pas eu l'occasion d'expérimenter, de sorte que je suis prêt à admettre qu'en entendant nos points de vue, la majorité serait prête à déclarer «Vous êtes fous». Je pense toutefois que s'ils examinaient les questions et les variantes, ils seraient plus conscients des faits. Il y aura un processus d'information qui sera extrêmement long, en particulier par suite de l'amertume dans l'industrie et des types de déclaration qui proviennent de façon uniforme des autres organismes. Le vrai problème est de changer l'esprit des producteurs.

Le sénateur Molgat: Je suis très conscient des problèmes. Je viens d'une province où nous avons eu un référendum à ce sujet et un très grave affrontement il y a cinq ans. Je connais donc la difficulté.

M. Stalwick: C'est pourquoi je répète que les solutions rapides aux problèmes à long terme ne constituent pas la réponse et qu'il est nécessaire d'examiner les problèmes à court terme et à long terme, tout en faisant participer les producteurs en tout temps, je le répète. Nous pouvons nous tromper. Peut-être la réaction des producteurs à l'égard du processus d'éducation ira-t-il dans le mauvais sens mais on doit leur accorder une chance. On ne peut pas les forcer.

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, je vous suis tout d'abord reconnaissant d'avoir soulevé un grand nombre de questions. J'ai également essayé de prendre note des divers points que vous avez soulevés.

Vous avez déclaré que vous désirez un organisme de commercialisation, un organisme national de commercialisation. Accepteriez-vous un organisme de commercialisation et un programme de stabilisation si cela était possible?

M. Stalwick: Non, nous avons préconisé le programme de stabilisation comme mesure intermédiaire. Avec un organisme de commercialisation nous recevions théoriquement nos coûts de production et le prix du marché, de sorte qu'un programme de stabilisation ne serait pas nécessaire. Je veux dire que nous serions par exemple dans la même situation que les producteurs laitiers qui reçoivent pour leurs produits un prix basé sur le coût de production. Ce serait inutile. A notre avis, le programme de stabilisation est davantage une réaction à court terme. Il est à envisager immédiatement. Il peut être volontaire, on peut élaborer divers programmes, mais l'organisme de commercialisation est un objectif à plus long terme.

[Text]

Senator Thompson: But in your first steps, it seemed to me you discarded a stabilization program for government infusing cash immediately—grants, loans, guarantees—to encourage development?

Mr. Stalwick: Well, for example, Alberta doesn't have a stabilization programme, and they need the cash just as much as Saskatchewan does, and we are just saying that the immediate cash flow is important. But we say it would be better to have that cash flow injected in such a way that it helps in the long-term, that it just simply isn't thrown away. The money is good anyway but it will arrive today at my farm and it will be gone tomorrow. So it should be arranged in terms of a longer-term program, and that's why we see it in conjunction with stabilization programs that are built around the principles of a longer-term program.

Senator Thompson: When you talked of three principles—quality built into structure, producer controlling, and producer costs—in your stabilization program, doesn't that provide producer cost in the sense of 100 per cent of cash cost and 50 per cent of non-cash costs?

Mr. Stalwick: Oh, no question. The cow-calf association is where that stabilization program came from, and its longer-term principles are very very good. They follow the principles that we advocate. But we are just saying that the government, in sitting down and recognizing the long-term principles, didn't understand the short-term financial problems of farmers, and we are just saying "Okay, the program would have been complete if they had had the cash advance, if they had had producer advice." Oh no, the provincial stabilization program is excellent in the long-term, for the province.

Senator Thompson: And for the nation?

Mr. Stalwick: I think so. A more efficient beef system will be set up here, and producers will own the animals all the way through, and will be more in control of the quality. I think the quality of beef is going to rise under this programme, and also the efficiency. We are eliminating three or four trips to the market-place and the costs involved with that, and we are also eliminating the trip to Ontario. It's going to mean more efficient animal producing, and it will bring the value added home to Saskatchewan in terms of feedlots and so on. It's a very good programme. But the government only said half of it. And the lack of the other half has alienated a lot of producers in the province. Producers just said "Okay, the government is fine on theory, but it's not very good on the practicality."

Senator Thompson: I don't know if you have thought of the ramifications of putting a national program such as your stabilization program into effect. You probably know of the Quebec income approach.

Mr. Stalwick: Right.

Senator Thompson: What do you see as the cost of these schemes to the producer? Would it be 4 per cent from each producer across the country? How much would each province

[Traduction]

Le sénateur Thompson: Dans vos premières mesures, il m'a semblé que vous avez écarté un programme de stabilisation en faveur d'un apport immédiat d'argent par le gouvernement—subventions, prêts ou garanties—pour encourager le développement?

M. Stalwick: L'Alberta par exemple n'a pas de programme de stabilisation et elle a autant besoin d'argent que la Saskatchewan, et nous disons simplement qu'un apport de liquidités immédiat est important. Il serait toutefois préférable que le flux de liquidités soit apporté de façon à aider à long terme, c'est-à-dire qu'il ne soit pas simplement gaspillé. L'argent est bon de toute manière mais il arrivera aujourd'hui à ma ferme et aura disparu demain. Il doit donc être utilisé dans un programme à long terme et c'est la raison pour laquelle nous le voyons conjointement aux programmes de stabilisation qui gravitent autour des principes d'un programme à long terme.

Le sénateur Thompson: Lorsque vous avez parlé de trois principes—la qualité incorporée à la structure, le contrôle des producteurs et les coûts de production—dans votre programme de stabilisation, cela ne prévoit-il pas les coûts du producteur dans le sens de 100 p. 100 de coûts en espèces et de 50 p. 100 de coûts sans décaissement effectif?

M. Stalwick: Il n'y a pas de doute. Ce programme de stabilisation provient de l'Association des éleveurs-naisseurs et ses principes à long terme sont très satisfaisants. Ils suivent les principes que nous préconisons. Nous disons simplement que le gouvernement, tout en admettant les principes à long terme, n'a pas compris les problèmes financiers à court terme des cultivateurs et nous disons: «D'accord, le programme aurait été réalisé s'ils avaient eu les prêts en espèces et les conseils des producteurs». Non, le programme provincial de stabilisation est excellent à long terme pour la province.

Le sénateur Thompson: Et pour le pays?

M. Stalwick: Je le crois aussi. Il sera établi ici un système plus efficace pour le bœuf; les producteurs seront toujours en possession des animaux et contrôleront davantage la qualité. Je pense que la qualité du bœuf va s'améliorer en vertu de ce programme, ainsi que l'efficacité. Nous évitons trois ou quatre voyages au marché, ainsi que les frais qu'ils impliquent et également le déplacement en Ontario. Cela signifiera une production plus efficace des animaux et fera profiter la Saskatchewan de la valeur ajoutée sous forme de parcs d'engraisement, etc. Il s'agit d'un programme très satisfaisant. Toutefois, le gouvernement n'a annoncé que la moitié de ses mesures et l'absence de l'autre moitié a aliéné un grand nombre de producteurs de la province. Ces derniers ont déclaré: «Très bien, le gouvernement a raison en théorie mais tout cela n'est pas très satisfaisant en pratique.»

Le sénateur Thompson: Je ne sais pas si vous avez songé aux implications de la mise en application d'un programme national, tel que votre programme de stabilisation. Vous connaissez probablement la position du Québec en matière de revenus.

M. Stalwick: C'est exact.

Le sénateur Thompson: A combien évaluez-vous le coût de ces programmes pour les producteurs? Le montant sera-t-il 4p. 100 pour chaque producteur du pays? Dans quelle mesure

[Text]

have to contribute, and on what basis, to the national programme?

Mr. Stalwick: As I said, Ontario and Quebec have used our feeders to supply their feedlot industry, so your problem, if you are going to have these types of programmes, is that you are losing that supply. So you are probably going to have to develop the cow-calf industry in your own province, which is a good thing. It is also a good thing for agriculture generally, on that basis. But we agree with the "split-producer-funding" approach. The plan is actuarially sound over a length of time, and we agree with those principles. But again, the government could have participated more in the short-term, in the transition period, because it's a very important decision to make that transition in production, especially for older producers. But we agree in principle with that type of an approach.

The Deputy Chairman: When we asked the question about number of members and so on, it is relevant to some degree, but I realize that you are a very new, a very young organization, and you have very certainly made an impact on the industry in the short time you have been an organization. We want to thank you very much for being with us today. Please send any further suggestions you have to us at any time. Thank you.

Could we have Mr. Lockwood, please, from the Saskatchewan Cattle Feeder's Association.

Mr. Frank Lockwood, President, Saskatchewan Cattle Feeders Association: You mentioned that the Western Cow-Calf Association was very young. We are just a little bit younger than they are. We were formed October 8th, at a meeting at Davidson in response to the marketplace as it is today, to the fact that all the feedlots in Saskatchewan basically have no equity left. We are within a hair's breadth of just turning the farm over to the bank and walking away. When we met we just said "There are no secrets among ourselves." One person in particular said he is paying interest on a million and a half dollars right now, and his feedlot has been empty all summer. He wants the bank to write off \$400,000 worth of interest, telling them that perhaps if they write off the \$400,000 perhaps he will some day be able to pay them back the principal, but definitely not the interest, if they are going to charge him interest on the interest.

Our members are in their 60s, 50s, 40s and 30s, but none in their 20s, I don't think. I was probably the youngest person there. The reason I was elected chairman was because I was the only one left who had enough money to afford a trip to Regina.

We kicked this around at the original meeting for about 12 hours, went to Regina, made the presentation to the provincial government that right now we are in the process of liquidating our feeders. I believe most of us, as we empty out this fall, won't be replacing our big cattle, short-keeps. We will be filling up with stabilization custom cattle as much as possible. We don't have any faith left in the marketplace. My personal

[Traduction]

et sur quelles bases chaque province devra-t-elle contribuer au programme national?

M. Stalwick: Comme je l'ai dit, l'Ontario et le Québec ont utilisé nos bêtes d'embouche pour alimenter leurs parcs d'engraissement, de sorte que si vous avez ces types de programmes, votre problème est que vous perdez cette possibilité. Vous serez donc obligés de développer une industrie de l'élevage-naisseur dans votre propre province, ce qui est une bonne chose. Sur cette base, c'est en général avantageux pour l'agriculture; nous sommes toutefois d'accord avec l'approche qui consiste à partager le financement avec le producteur. Du point de vue actuariel, le plan est sain sur une période de temps donnée et nous sommes d'accord avec ces principes. Toutefois, une fois encore, le gouvernement aurait pu participer davantage à court terme, pendant la période de transition, parce que cette dernière implique une décision très importante, en particulier pour les plus anciens producteurs. Toutefois, nous sommes d'accord en principe avec ce type d'approche.

Le vice-président: Lorsque nous vous avons demandé combien l'association comptait de membres, etc., c'était normal dans un certain sens puisque nous savons que vous représentez un jeune organisme qui a certainement eu un impact considérable sur l'industrie depuis sa récente création. Nous désirons vous remercier d'avoir accepté de comparaître devant nous aujourd'hui. Nous espérons que vous n'hésitez pas à nous faire part de toute autre suggestion.

Nous entendrons maintenant M. Lockwood de la Saskatchewan Cattle Feeder's Association.

M. Frank Lockwood, président, Saskatchewan Cattle Feeders Association: Vous avez dit que l'Association des éleveurs-naisseurs de l'Ouest était très jeune. Notre association est un peu plus jeune puisqu'elle a été créée le octobre dernier lors d'une réunion tenue à Davidson pour discuter de la situation actuelle sur le marché et du fait que tous les parcs d'engraissement de la Saskatchewan n'ont presque plus de capitaux propres. Il suffirait de presque rien pour que nous remettions simplement la ferme à la banque et nous lavions les mains de toute l'affaire. Lorsque nous nous sommes rencontrés, nous avons simplement dit: «Il n'y a pas de secret entre nous». Un des membres disait qu'il payait des intérêts sur un \$1,5 million et que son parc d'engraissement était resté vide tout l'été. Il désire que la banque absorbe \$400,000 d'intérêts puisqu'il pourrait peut-être ainsi être un jour en mesure de rembourser le capital, mais certainement pas les intérêts, surtout si la banque a l'intention de prélever des intérêts sur les intérêts.

Nos membres sont dans la soixantaine, la cinquantaine, la quarantaine ou la trentaine mais je ne crois pas qu'il y en a dans la vingtaine. J'étais probablement le plus jeune de la réunion. J'ai été élu président parce que j'étais le seul à avoir suffisamment d'argent pour se permettre un voyage à Regina.

Nous avons discuté de cette question lors de la réunion originale pendant environ 12 heures et nous nous sommes ensuite rendus à Regina pour présenter nos doléances au gouvernement provincial et lui dire que nous sommes en train de nous débarrasser de nos bouvillons d'embouche. Je crois que la plupart d'entre nous après avoir vidé nos parcs d'engraissement cet automne, ne remplaceront pas leurs gros bovins.

[Text]

prediction is we will see 60 cent beef a long time before we see 80 cent beef, and that's for fat steers in Saskatchewan. The effect of 25 per cent interest is going to make that a certainty. The Canadian Cattleman's Association is predicting 72 cent beef, but they didn't take into account that 20 per cent of the mortgages will be renegotiated again this year at 25 per cent interest, or perhaps 30, we don't know that. Anyway we are broke.

We suggested to the Saskatchewan Government that if they filled our feedlots with custom cattle, our bankers agreed to stick with us for another year. Some of the comments our members have made: "Well we can't make the \$200,000 back that we lost, we can't make that back custom feeding cattle, that's obvious. We still have a heavy debt load that we never will be able to repay."

We made the presentation to the provincial government, that if Alberta pays the \$75 a head, which they have talked about over the summer—the 55 cents a pound, or however it was put, the grant anyway—then we must have it. We believe that, and I think the government will agree with us in the long run. If they don't, then the feeding industry will move to Alberta, except for the stabilization of cattle, of course.

Over the next month and a half we held another annual meeting. Pardon me, I didn't start this with how many I represent. The Department of Agriculture boys took a survey. They say there are 80 feedlots in Saskatchewan over 500 head capacity. We have looked into it, and tried to contact all of them. We have been charging a \$100 membership to our members, and so far I'm not sure exactly what our cash flow has been. As I said, the government says there is 80 feedlots in Saskatchewan, we have discounted 15 of them as mainly rumour, in that they are not engaged in feeding cattle and they have no intention of feeding cattle, so that leaves us with 65 feedlots in Saskatchewan of 500 head capacity or over, and I personally have talked to 60 of them. They have all indicated to me "Yes", they would like to join, "Yes, we would like more information", but it has been hard to get any more information out to these people. So I hope to speak for the 60 to 65 viable feedlots—or that were viable—in the province.

At the meeting on the 19th of November we passed a resolution to the effect that we support and favour and try to institute a national feedlot stabilization plan. I'm not sure if we knew all the specifics, what we were talking about when we passed this, however the idea is there. I believe the support from our members for this resolution is upwards of 90 per cent. I have yet to have a dissenting vote, over the phone or in person, from any of the feedlotters. We have told them that we

[Traduction]

Nous utiliserons plutôt les bovins sur commande dans le cadre d'un programme de stabilisation. Nous n'avons vraiment plus confiance dans le marché. Personnellement, je crois que le bœuf à 60 cents est une chose plus probable que le bœuf à 80 cents, pour les bouvillons gras de la Saskatchewan, avec un taux d'intérêt de 25 p. 100, c'est presque une chose certaine. L'Association des éleveurs du Canada prédit la vente du bœuf à 72 cents, mais n'a pas tenu compte du fait que 20 p. 100 des hypothèques seront renégociées cette année à un taux d'intérêt de 25 p. 100 ou peut-être même de 30 p. 100, nous ne le savons pas. De toute façon, nous n'avons plus un sou.

Nous avons dit au gouvernement de la Saskatchewan que s'il était disposé à fournir les animaux nécessaires pour nos parcs d'engraissement, des bovins sur commande, nos banquiers seraient prêts à nous appuyer pendant une autre année. Certains de nos membres ont dit: «Nous ne pouvons pas vraiment récupérer les \$200,000 que nous avons perdus; nous ne pouvons pas les récupérer en nous occupant simplement de bovins sur commande, c'est évident. Nous avons toujours une dette importante que nous ne pourrions jamais rembourser.»

Nous avons dit au gouvernement provincial que si l'Alberta payait \$75 pour chaque bovin, ce dont nous avions parlé au cours de l'été, soit 55 cents la livre, peu importe comment vous vous exprimez, bref, nous avons besoin de cette subvention. C'est ce que nous croyons et je suis persuadé que le gouvernement sera d'accord avec nous avec le temps. Sinon, l'industrie du bœuf d'embouche déménagera en Alberta, si un régime de stabilisation des bovins n'est pas mis sur pied.

Au cours des six semaines qui ont suivi cette rencontre, nous avons tenu une autre réunion annuelle. Je tiens à m'excuser de ne pas avoir commencé mon exposé en vous disant combien de personnes je représente. Des représentants du ministère de l'Agriculture ont effectué un sondage qui a révélé qu'il y a 80 parcs d'engraissement en Saskatchewan d'une capacité de 500 animaux ou plus. Nous avons essayé de contacter les responsables de tous ces parcs. Tous nos membres doivent payer une cotisation de \$100, je ne sais pas vraiment quel est le montant de notre autofinancement de base en ce moment. Comme je l'ai dit, le gouvernement dit qu'il y a 80 parcs d'engraissement en Saskatchewan; nous en avons éliminé 15 qui ne s'occupent pas de l'alimentation du bétail et qui n'ont pas l'intention de le faire. Il reste donc 65 parcs d'engraissement d'une capacité de 500 têtes de bétail ou plus en Saskatchewan. Personnellement j'ai parlé aux responsables de 60 de ces parcs d'engraissement. Ils m'ont dit qu'ils aimeraient faire partie de notre association et obtenir de plus amples renseignements, mais nous avons eu de la difficulté à leur faire parvenir ces renseignements. J'ai pu parler au nom de 60 de ces 65 parcs d'engraissement viables—du moins ils l'étaient—de la province.

Lors de la réunion du 19 novembre, nous avons adopté une résolution conformément à laquelle nous appuyons le concept d'un programme national de stabilisation des parcs d'engraissement et encourageons la mise sur pied d'un tel programme. Je ne sais pas si nous connaissions tous les détails, si nous savions réellement ce dont nous parlions lorsque nous avons adopté cette résolution, mais c'est l'idée que nous avions. Je crois que plus de 90 p. 100 de nos membres ont voté en faveur

[Text]

are going for a national stabilization plan and they have agreed. Some have gone further and said "No. If we are going to buy these cattle on speculation, and sell them eight months from now, we must know exactly what we are going to get, or we will not produce."

So I assume our stand is somewhere between these two views. We did have one dissenting vote at the meeting when we talked of the stabilization plan. One fellow voted against it. He said "Lockwood, you just plain aren't smart enough to get one that is tied to the cost of production", so I take that to mean if it is not tied to the cost of production we want nothing to do with it. The A.S.A. 90 Plan right now, I'm not sure if it's legislation or what it is, but there are 60 of us; we have produced 300,000 head of fat cattle over the last year, and we are flat broke, and the plan didn't trigger a pay-out. So what is that? It's not a stabilization plan, it's imagination.

Senator Thompson: What is the A.S.A. 90 Plan?

Mr. Lockwood: It's a stabilization plan based on a five-year price over the last five years, and pays out 90 per cent of your costs. That's about as far as it goes. But it's a stabilization plan that is not based on the cost of production. So this is number one platform with us with a stabilization plan. Number two, it must be tied to the cost of production.

We believe that the Stabilization Board, its general manager, and the provincial government want some input from us on the present Saskatchewan Stabilization Plan. We talked this over at our meeting, and the presentation that we could make on the marketing aspect of the plan was "Why market these cattle at all in the immediate future?" There is a certain resistance to the plan, and there is a lack of knowledge going out to the producer, and if they implement the marketing aspect of the plan in the first year, it's just going to add to the confusion. Our stand would probably be that they leave it at least a year until they look into the marketing aspects.

I am very naive when I am talking stabilization plans. I can't see why marketing is tied into stabilization. I mean as cattle feeders, we are talking about stop-loss stabilization. What we want is wreck insurance, insurance that we are not going to have a wreck like 1981 again. We are perfectly willing to pay the premium on a shared basis with governments. The Saskatchewan Government had a feedlot stabilization plan which could have been implemented with their cow-calf stabilization. They felt they could not implement them together, so the feedlot plan was thrown out. Some of the people there originally when they threw it out have studied the plan. They say the stabilization, on a Saskatchewan basis, worked for a less than one per cent levy; .8 per cent they talked about. The producer threw in .8 per cent of the price of his

[Traduction]

Je n'ai pas encore reçu de vote négatif, soit par téléphone ou en personne, de propriétaires de parc d'engraissement. Nous leur avons dit que nous allions demander qu'on mette sur pied un programme national de stabilisation et ils étaient d'accord. Certains ont même dit: «Non, si nous achetons ces bovins en nous fondant sur des spéculations, et les vendons huit mois plus tard, nous devons savoir exactement combien nous obtenons; sinon, nous refuserons simplement de produire.»

Je suppose donc que notre position se trouve en quelque sorte entre ces deux positions officielles. Nous avons reçu un vote négatif lors de la réunion lorsque nous avons parlé du programme de stabilisation. Un seul représentant a voté contre la résolution. Il a dit: «Lockwood, vous n'êtes pas assez intelligent pour obtenir un plan établi en fonction du coût de production»; j'en déduis donc que si ce programme n'est pas établi en fonction du coût de production, il ne nous intéresse pas. Il existe actuellement un plan A.S.A. 90, je ne sais pas s'il s'agit d'une loi; nous sommes 60 propriétaires de parc d'engraissement; nous avons produit 300,000 têtes de bétail engraisé l'année dernière et il ne nous reste plus un sou; or le programme ne nous a apporté aucune aide financière. Ce n'est pas un programme de stabilisation, ce n'est qu'un rêve.

Le sénateur Thompson: Qu'est-ce que le programme A.S.A. 90?

M. Lockwood: Il s'agit d'un programme de stabilisation, fondé sur un prix quinquennal établi à partir des cinq dernières années de production, et assurant un remboursement de 90 p. 100 des coûts. C'est tout. Mais c'est un programme de stabilisation qui n'est pas fondé sur le coût de production; c'est notre principale préoccupation lorsqu'on parle d'un programme de stabilisation.

Nous croyons que l'office de stabilisation, son directeur et le gouvernement provincial désirent que nous participions au programme actuel de stabilisation de la Saskatchewan. Nous en avons parlé lors de notre réunion, et avons décidé de demander, en ce qui a trait à la commercialisation dans le cadre du programme «Pourquoi mettre ces bovins sur le marché dans un avenir immédiat?» Il y a une certaine opposition au programme, le producteur n'est pas assez bien renseigné; et s'ils mettent en œuvre cet élément du programme pendant la première année, cela ne servira qu'à embrouiller les choses. Nous demanderions probablement qu'ils attendent au moins une année avant d'étudier la mise en marché.

Je suis très naïf lorsque je parle de programmes de stabilisation. Je ne vois pas pourquoi la mise en marché est associée à la stabilisation. A titre d'engraisers de bovins, nous parlons d'une stabilisation qui permettra de mettre fin aux pertes. Nous voulons une assurance qui nous protège contre des effondrements comme celui de 1981. Nous sommes prêts à payer la prime dans le cadre d'un programme à frais partagés avec le gouvernement. Le gouvernement de la Saskatchewan aurait pu mettre sur pied un programme de stabilisation des parcs d'engraissement parallèlement avec son programme de stabilisation des éleveurs-naisseurs. Il a jugé qu'il ne pouvait pas les mettre en œuvre parallèlement et le programme des parcs d'engraissement a été abandonné. Certains de ceux qui étaient là lorsqu'on a supprimé le programme, l'ont étudié. Ils

[Text]

finished animal and the government matched it, and it worked. It was as viable as any other plan. They had a maximum size of 500 head, which really didn't help all of the feedlots. Some of us it would, of course. Others it wouldn't. We wonder, in a stabilization plan, why there would be a limit on the size. In a feedlot you have your fixed costs and your cash costs. The number of animals you turn through that feedlot increases your efficiency. You become more and more efficient with size, to a certain point, probably to a point where the management ceases. Larger lots are more efficient. The more numbers I put through my lot, the cheaper I can do it. Therefore why, on a feedlot stabilization plan, would there be a limit on numbers? Our initial thoughts are that the money should come from the marketplace. We didn't go to Regina, originally, to ask for a subsidy. We may have been quoted as doing that, but we didn't go in there and say "Look, we need a subsidy to stay in business." This was October 8th, two months ago, and we didn't feel that it was an absolute disaster. We wanted a plan. What we are still saying is we want a plan whereby we could obtain the money that we need for our product, and we should obtain this money from the marketplace. It's two months since we have started now. We have all turned out more and more steers. Every steer, every heifer that has gone out has still lost \$100 a head. We are getting to the point where soon we will be ceasing production altogether. Thank you.

The Deputy Chairman: Thank you very much.

Senator Adams: Are you saying that people under the age of 60 cannot join your organization, or did you not say that?

Mr. Lockwood: No, I said that we have 60 members in our organization. The ages vary from 60 to 30, but there are a few who are younger than that.

Senator Adams: Mr. Stalwick said younger people have difficulty getting into farming because bank managers refuse to give them loans, but if you are over the age of 50, you still cannot get a loan.

The Deputy Chairman: You can't get money if you are over 50 because you are too old, and you can't get it under 50 because you are too young. I guess that's what the problem is.

Mr. Lockwood: I would say this marketplace hasn't discriminated against the younger people. We have got just as many people that have been in the business 30 years, and they are just as broke as the younger guys. That's where I may have

[Traduction]

disent que la stabilisation, en Saskatchewan, assurait l'imposition d'un droit de moins de 1 p. 100; plus précisément, il s'agissait de 0,8 p. 100. Le producteur fournissait 0,8 p. 100 du prix du bovin fini, le gouvernement également, et tout fonctionnait. C'était aussi viable que n'importe quel autre programme. Ils avaient établi un plafond de 500 têtes de bétail, ce qui n'aidait vraiment pas tous les parcs d'engraissement. Évidemment, ce programme était à l'avantage de certains d'entre nous. Il ne l'était pas pour d'autres. Nous nous demandons pourquoi il devrait y avoir une limite à l'importance du troupeau dans le cadre d'un programme de stabilisation. Dans un parc d'engraissement, il y a des frais fixes et des coûts au comptant. Le nombre d'animaux dont vous vous occupez dans ce parc d'engraissement permet d'accroître votre productivité. Jusqu'à un certain point, plus votre troupeau est important plus vous êtes productif, jusqu'au point où il n'y a plus de gestion. Les gros parcs d'engraissement sont également plus productifs. Plus mon troupeau est important plus l'exploitation en est rentable. Pourquoi y aurait-il, dans le cadre d'un programme de stabilisation des parcs d'engraissement, un nombre limité d'animaux? Au début, nous croyions que l'argent devait être fourni par le marché. Nous ne sommes pas allés à Regina à l'origine, pour demander une subvention. On a peut-être dit que c'est ce que nous avions fait, mais nous ne sommes pas allés là pour dire: «Écoutez, nous avons besoin de subventions pour survivre». Ceci s'est passé le 8 octobre, il y a deux mois, et nous ne croyions pas que c'était un désastre complet. Nous voulions un programme. Nous disons que nous voulons simplement un programme qui nous permette d'obtenir l'argent dont nous avons besoin pour notre produit, et que cet argent doit venir du marché. Cela fait déjà deux mois que nous l'avons dit. Nous avons tous produit beaucoup d'autres bouvillons. Chaque bouvillon, chaque génisse que nous avons engraisés représente une perte de \$100. Nous devons bientôt arrêter de produire. Merci.

Le vice-président: Merci beaucoup.

Le sénateur Adams: Avez-vous dit que seules les personnes âgées de 60 ans et plus peuvent faire partie de votre organisation?

M. Lockwood: Non, j'ai dit que notre organisme comptait 60 membres. Leur âge varie de 60 à 30 ans mais quelques-uns sont un peu plus jeunes.

Le sénateur Adams: M. Stalwick a dit que les jeunes ont des difficultés à se lancer dans l'agriculture parce que les directeurs de banque refusent de leur accorder des prêts et il en est de même si vous êtes âgé de plus de 50 ans.

Le vice-président: Je pense que le problème réside dans le fait que vous ne pouvez pas obtenir d'argent si vous êtes âgé de plus de 50 ans parce que vous êtes trop vieux, et vous ne pouvez pas en obtenir à moins de 50 ans parce que vous êtes trop jeune.

M. Lockwood: Je dois préciser que le présent marché n'a pas fait de discrimination à l'égard des jeunes. Nous avons autant de gens qui sont dans les affaires depuis 30 ans qui sont tout aussi désargentés que les plus jeunes. C'est sur ce point que j'ai

[Text]

disagreed with Jim. The marketplace has wiped them out, no matter what their age has been.

Senator Thompson: First I would like to say that your presentation hits with a real impact, and a thud. You are losing \$100 a head on a steer. I was trying to sort out how to straighten this out. You talked of a "wreck" insurance stabilization programme. You said you had this thing at one per cent which the producer paid in, but to a maximum of 500 head. Is that the existing stabilization programme you have?

Mr. Lockwood: It is legislation in Saskatchewan, but it was never implemented because it couldn't be worked into the plan that they presently enacted. It was a feedlot stabilization plan. It worked for one per cent, or less than one per cent levy.

Senator Thompson: Could tell you me why? For the producer in the stabilization programme in Saskatchewan, it was 4 per cent. Why did they have one per cent for you fellows?

Mr. Lockwood: If you divide, on a stabilization plan, completely into cow-calf and into feedlot stabilization, the feedlot stabilization runs for one per cent; for the cow-calf stabilization, based on a 500 pound calf, the levy would be quite a lot higher than that.

Senator Thompson: You stress that what you are really after is some kind of a marketing approach to the consumer, I presume. You don't want a quota basis as far as the production is concerned. It would seem to me that this maximum of 500 cut down in efficiency, that the more cattle you put through your feeder, the more efficient you are. Would a marketing system solve your immediate problems?

Mr. Lockwood: Our immediate problems require an injection of cash.

The Deputy Chairman: Based on what? Cash now, but based on what, if your feedlot is empty?

Mr. Lockwood: On the production of 1980, which we believe this A.S.A. 90 programme was not set up to do. Unfortunately the A.S.A. 90 programme was not tied to the cost of production and even fails to trigger a payout in 1981.

Senator Thompson: But didn't you say that it was based on a five year price, but 90 per cent of cost for the A.S.A. 90? Was it based on 90 per cent of cost as well as five years price?

Mr. Lockwood: Yes, 90 per cent of the previous five year price.

Senator Thompson: You are not sure if it was based on cost or price?

Mr. Lockwood: On price, it's based on the price, yes, the market price.

Senator Thompson: On a five-year average?

Mr. Lockwood: Average of the market price, yes.

Senator Thompson: And where does the 90 per cent of costs come in? You mentioned 90 per cent of cost.

[Traduction]

pu être en désaccord avec Jim. Le marché les a éliminés, quel que soit l'âge.

Le sénateur Thompson: Je voudrais tout d'abord préciser que votre exposé est particulièrement percutant. Vous perdez \$100 par bouvillon. J'essayais de déterminer comment mettre tout cela en ordre. Vous avez parlé d'une assurance qui a fait naufrage en matière de programme de stabilisation. Vous avez dit que le producteur contribuait pour 1 p. 100 mais jusqu'à concurrence de 500 têtes. S'agit-il là de votre programme de stabilisation existant?

M. Lockwood: C'est une loi de la Saskatchewan mais elle n'a jamais été mise en application parce qu'elle ne pouvait pas être incorporée au plan qu'ils ont adopté. Il s'agissait d'un plan de stabilisation pour les parcs d'engraissement. Il fonctionnait pour une contribution de 1 p. 100 ou moins.

Le sénateur Thompson: Pourriez-vous m'en donner la raison? Pour le producteur participant au programme de stabilisation de la Saskatchewan, le montant était de 4 p. 100. Pourquoi était-il de 1 p. 100 pour vous?

M. Lockwood: Si vous subdivisez entièrement le plan de stabilisation en élevage-naissage et en parcs d'engraissement, pour ce dernier le montant est de 1 p. 100. En matière de stabilisation pour l'élevage-naissage, en se basant sur un veau de 500 livres, la contribution est beaucoup plus élevée.

Le sénateur Thompson: Je présume que vous recherchez particulièrement un genre de commercialisation auprès des consommateurs. Vous ne voulez pas de contingent en ce qui concerne la production. Il me semble que ce maximum de 500 têtes réduit l'efficacité et que plus vous confiez de bétail à l'engraisseur, plus vous êtes efficace. Un système de commercialisation résoudrait-il vos problèmes immédiats?

M. Lockwood: Nos problèmes immédiats exigent un apport d'argent.

Le vice-président: Basé sur quoi? Et si votre parc d'engraissement est vide?

M. Lockwood: Nous croyons que le programme A.S.A. 90 n'était pas destiné à la production de 1980. Malheureusement, ce programme n'était pas relié aux coûts de production et il n'entraîne même pas un décaissement pour 1981.

Le sénateur Thompson: Mais n'avez-vous pas déclaré qu'il était basé sur un prix moyen de cinq ans excepté les 90 p. 100 de coûts pour le programme A.S.A. 90? Était-il basé sur 90 p. 100 du coût, ainsi que sur le prix moyen de cinq ans?

M. Lockwood: Oui, 90 p. 100 du prix moyen des cinq années précédentes.

Le sénateur Thompson: Vous n'êtes pas certain s'il était basé sur le coût ou sur le prix?

M. Lockwood: Oui, sur le prix, celui du marché.

Le sénateur Thompson: Pour une moyenne de cinq ans?

M. Lockwood: Oui, la moyenne du prix du marché.

Le sénateur Thompson: Et d'où proviennent les 90 p. 100 du coût? Vous avez fait mention de 90 p. 100 du coût.

[Text]

Mr. Lockwood: I think I mixed two words there, price and cost.

Senator Thompson: You did very well. I'm interested in learning, and I hope you will excuse my asking questions like this. It's a wonderful opportunity for us to get out and meet fellows like yourselves. My concern is really on the marketing basis in connection with the feedlots. Could you go further into that? We are searching for some kind of an approach, advice from you on a national marketing programme. Perhaps you haven't had an opportunity to look at the Roytenberg report, which gave a scenario of four or five; the sort of Wheat Board approach, and in contrast to the Dairy Commission and the Egg Marketing Agency. Can you give us any advice on central marketing using video tapes and the various techniques? The other is based on quota and production with government interference in that area.

Mr. Lockwood: You have used the correct word, yes. Most of us can't see why the government has to interfere in the marketplace. We are basically asking for what we call, and which would be, an insurance plan more than anything, so that we don't have another wreck like this year, meaning we don't have a financial disaster like we have had this year. We have suggested to the provincial government that perhaps they should put off their plans for marketing these cattle at least for this year. We are not prepared and we don't really have a stand. Most of our members are opposed to intervention in the marketplace. We have been free enterprise all the time. Now we are saying that it is obvious to us that the marketplace has dumped on us once too often, that we are out of business and we are going to have to look at something else, and we think there is a plan somewhere that does not involve government marketing of our cattle.

Senator Thompson: If it should be that your membership hasn't had a chance to look at the alternative proposals which Roytenberg has presented to us, would there be a chance that they could look at that and give us some direction? My feeling is that when you mentioned free enterprise and so on, you just want a central marketing body along the Wheat Board line which would give you some security from the price falls, so that there would be some return from your central body that you put your financing into. I don't know if you call that insurance. I suppose you would.

Mr. Lockwood: Perhaps these are my words, and as you know I haven't had a chance to look through all Roytenberg's presentations.

Senator Thompson: We would be interested, at least I would be, if you could look at them, because I would like to hear from you on that?

Mr. Lockwood: This is very definitely what we will do, but I felt you wanted input from me today?

[Traduction]

M. Lockwood: Je pense que j'ai mélangé là le prix et le coût.

Le sénateur Thompson: Très bien, je désire apprendre et j'espère que vous m'excuserez de poser de telles questions. C'est une merveilleuse occasion pour nous de rencontrer des gens comme vous. Je suis vraiment préoccupé par le lien entre la base de commercialisation et les parcs d'engraissement. Pourriez-vous nous fournir d'autres précisions à ce sujet? Nous recherchons un genre d'approche et des informations de votre part sur un programme national de commercialisation. Peut-être n'avez-vous pas eu l'occasion d'examiner le rapport Roytenberg qui fournissait quatre ou cinq perspectives; le genre d'approche de la Commission du blé par opposition à la Commission canadienne du lait et de l'Office canadien de commercialisation des œufs. Pouvez-vous nous fournir des renseignements sur la commercialisation centrale en utilisant des bandes video et diverses techniques? L'autre est basée sur les contingents et la production, avec intervention du gouvernement dans ce domaine.

M. Lockwood: Oui, vous avez utilisé le terme exact. La plupart d'entre nous ne voient pas pourquoi le gouvernement doit intervenir sur le marché. Fondamentalement, nous recherchons ce que nous appelons, et ce qui serait, davantage un système d'assurance qu'autre chose, afin de ne pas subir d'autre perte comme pour cette année, c'est-à-dire un désastre financier comme celui de cette année. Nous avons proposé au gouvernement provincial d'ajourner éventuellement, au moins pour cette année, ses plans de commercialisation du bétail. Nous ne sommes pas prêts et nous n'avons vraiment pas adopté de position. La plupart de nos membres sont opposés à une intervention sur le marché. Nous avons toujours eu un système de libre entreprise. Nous déclarons maintenant qu'il est manifeste que le marché a fait du dumping à nos dépens une fois de trop, que nous sommes en faillite, que nous allons devoir chercher quelque chose d'autre et que nous espérons qu'il existe quelque part un plan qui n'implique pas la commercialisation de notre bétail par le gouvernement.

Le sénateur Thompson: Si vos membres n'ont pas eu l'occasion d'examiner les autres propositions qui nous ont été présentées par Roytenberg, serait-il possible qu'ils les examinent et nous fournissent quelques idées. J'ai l'impression que lorsque vous avez fait mention de la libre entreprise, etc, vous désirez simplement un organisme central de commercialisation dans le genre de la Commission canadienne du blé, qui vous protégerait dans une certaine mesure des baisses de prix, de sorte qu'il y aurait quelques bénéfices provenant de l'organisme central que vous avez financé. J'ignore si vous appelez cela une assurance, mais je suppose que ce serait le cas.

M. Lockwood: Il s'agit peut-être là des termes que j'ai utilisés et vous savez que je n'ai pas eu l'occasion d'examiner tous les mémoires de Roytenberg.

Le sénateur Thompson: Nous aimerions, ou du moins moi plus particulièrement, que vous le fassiez parce que j'aimerais avoir votre opinion à ce sujet?

M. Lockwood: C'est certainement ce que nous ferons mais j'ai pensé que vous désiriez ma participation aujourd'hui?

[Text]

The Deputy Chairman: Yes, indeed we did.

Mr. Lockwood: I have given you my input, and it's saying "no interference" basically, and I can't go any further than to say that, because I don't want to be ducking bullets at my next meeting either, you know.

The Deputy Chairman: Just on that point, do I gather that you want a stabilization plan based on the cost of production and that's all? Is that what you are asking for?

Mr. Lockwood: Very definitely so.

The Deputy Chairman: Nothing else, no other intervention, at least by government, in the marketplace?

Mr. Lockwood: We have come here not as a dissenting voice to fragment the industry any more. We have come here to cooperate with whatever plan you do eventually come up with. We wish to have an input, we wish to cooperate, and we don't want to put this thing off or make you shelve these plans for another five years. We need some action and we are not going to shoot down any idea that anybody has. You mentioned you were surprised at \$100 a steer. I personally sold heifers and kept track of all costs on them this summer, and they lost over \$200 a head, and we did this consistently. There is another member here who did just as foolish a thing as I did. He lost \$200 a head on a bunch of heifers too. It's very easy to do with 25 per cent interest and \$3.25 barley. The interest rate and the drought got us, and that's all there is to it. We are still suffering from the high feed prices caused by the drought. The interest rate—there is one thing about 25 per cent interest in the feedlot business. It doesn't wound you or hurt you, it kills you dead, and that's for sure.

Senator Molgat: Mr. Lockwood, I hope you understand we are not in any way, in our questioning, trying to embarrass anyone. We are merely seeking information. Those others who may be appearing understand that quite clearly.

Now if I come back to the question of who people represent, again it's not to embarrass. It's just simply to know exactly what we are dealing with. I gather, from what you said, that you basically represent all of the feedlot operators in Saskatchewan?

Mr. Lockwood: Yes.

Senator Molgat: You took the figures of 55, not the government figure of 80, and you represent basically those 55?

Mr. Lockwood: We represent at least 55. I think by this weekend, or in the future, we will have 55 signed members with the \$100 deposit from them.

Senator Molgat: And these are the ones who have a capacity of over 500?

Mr. Lockwood: Yes, and in the government survey maybe a 350 head feedlot is considered a 500 head feedlot too.

[Traduction]

Le vice-président: Oui, effectivement.

M. Lockwood: Je vous ai donné mon opinion et elle se résume fondamentalement par les termes «pas d'ingérence». Je ne peux pas en dire plus parce je ne veux pas esquiver des balles à ma prochaine réunion.

Le vice-président: Dois-je en déduire que vous désirez uniquement un plan de stabilisation basé sur les coûts de production? Est-ce cela que vous demandez?

M. Lockwood: Très précisément.

Le vice-président: Et rien d'autres, pas d'autres interventions, du moins de la part du gouvernement, sur le marché?

M. Lockwood: Nous ne sommes pas venus ici à titre de dissidents et pour fragmenter davantage l'industrie. Nous sommes venus pour collaborer à tout plan que vous seriez susceptibles de présenter. Nous désirons apporter une contribution, collaborer, et nous ne voulons pas écarter ces plans ou vous inciter à les différer cinq ans de plus. Nous désirons que des mesures soient prises et nous n'allons pas éliminer d'office les idées de quiconque. Vous avez indiqué que vous étiez surpris du montant de \$100 pour un bouvillon. J'ai personnellement vendu des génisses et retracé tous les coûts cet été. Nous avons uniformément enregistré une perte de plus de \$200 par tête. Il y a ici un autre membre qui a agi aussi stupidement que moi et qui a également perdu \$200 par génisse. C'est très facile avec un intérêt de 25 p. 100 et l'orge à \$3.25. Nous avons été vaincus par les taux d'intérêt et la sécheresse. Nous sommes toujours en train de souffrir des prix élevés des provendes dûs à la sécheresse. Il y a également les taux d'intérêts qui sont d'environ 25 p. 100 dans le commerce des parcs d'engraissement. Ils ne vous blessent pas ou ne vous font pas mal mais vous étendent raide mort.

Le sénateur Molgat: Monsieur Lockwood, j'espère que vous comprenez que nous n'essayons d'embarrasser personne par nos questions. Nous essayons simplement de nous renseigner. Les autres personnes qui comparaitront le comprennent très bien.

Si j'en reviens maintenant à la question des gens représentés, ce n'est pas pour créer de l'embarras. C'est simplement pour savoir exactement à qui nous avons affaire. D'après ce que vous avez déclaré, j'en déduis que vous représentez principalement tous les exploitants de parcs d'engraissement de la Saskatchewan?

M. Lockwood: Oui.

Le sénateur Molgat: Vous avez pris le chiffre de 55 et non le chiffre de 80 indiqué par le gouvernement. Vous représentez donc fondamentalement ces 55 membres?

M. Lockwood: Nous en représentons au moins 55. Je pense qu'à la fin de ce weekend ou ultérieurement, 55 membres auront signé et auront effectué le dépôt de \$100.

Le sénateur Molgat: Il s'agit de ceux dont la capacité est supérieure à 500.

M. Lockwood: Oui, et dans l'enquête du gouvernement peut-être qu'un parc d'engraissement de 350 têtes est considéré comme un parc de 500 têtes.

[Text]

Senator Molgat: And did you say that in the past year these feedlots, these 55 or 60, put through 300,000 head, or did I make a mistake?

Mr. Lockwood: That may be a little high, but we put through 200,000 at least. The fellows at the meeting the other day—we only had 30 members there—had a one-time capacity of 44,000, and they could put through three times that, basically, with short-keep feeders. So that would be 120,000 represented at the meeting.

Senator Molgat: So you really represent a very large proportion of the complete production level?

Mr. Lockwood: We represent most of the production that came out of Saskatchewan in the last year.

Senator Molgat: Your total herd in Saskatchewan is less than 3 million head, so if you represent 300,000 sales then it's a very sizeable production of finished cattle?

Mr. Lockwood: We represent finished cattle, yes.

Senator Molgat: Now in your operation, you people are not cow-calf people, you are not producers, you buy feeders, correct?

Mr. Lockwood: Basically.

Senator Molgat: It's very easy to get your cost production figure because your inputs are easy to calculate, and your income is easy to calculate as well, correct?

Mr. Lockwood: Yes.

Senator Molgat: Now have you a cost of production figure from each member, and does it vary greatly, or is the cost of production roughly the same for all of them?

Mr. Lockwood: It varies. It's probably not exact. There are probably lots of them, the same as in any other business, that aren't exactly 100 per cent sure what their costs are.

Senator Molgat: But most of you buy your cattle and you buy your feed?

Mr. Lockwood: Yes.

Senator Molgat: And then your interest charges are clear on what you have invested, so it should be fairly easy to get an accurate cost of production, should it not?

Mr. Lockwood: Yes, depending how much the animal gains right today, the cost would be \$1.67 on a steer, without interest. That's probably right now, with the present price of barley and present milling and everything else. It will be \$1.67 to run a steer for one day. If you divide that by three pounds a day gain, you come up with 55.2, add your interest back in and you will come up with about 74 to 78 cents to produce a pound of beef. It could be slightly higher right for today. That's for an animal that gains three pounds, but don't forget we keep getting these animals that only produce 2.8 pounds, and from there your costs sky-rocket.

[Traduction]

Le sénateur Molgat: Et avez-vous déclaré qu'au cours des dernières années, ces parcs d'engraissement, ces 55 ou 60 membres, ont engraisé 300,000 bêtes, ou ais-je commis une erreur.

M. Lockwood: Le chiffre est peut-être un peu élevé mais nous en avons engraisé au moins 200,000. Des membres qui assistaient à la réunion l'autre jour—they n'étaient que 30—avaient à un moment une capacité de 44,000 et, avec les bovins à l'engraissement, conservés pour de courtes périodes, ils pouvaient tripler ce chiffre. Le chiffre représenté à la réunion était donc de 120,000.

Le sénateur Molgat: Vous représentez donc une proportion très importante de la production totale?

M. Lockwood: Nous représentons la plus grande partie de la production provenant de la Saskatchewan l'année dernière.

Le sénateur Molgat: Votre cheptel total en Saskatchewan est inférieur à 3 millions de têtes, de sorte que si vous représentez 300,000 ventes, cela constitue une production importante de bovins engraisés?

M. Lockwood: Oui, nous représentons le bétail engraisé.

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne vos opérations, vous n'êtes pas des éleveurs-naisseurs, ni des producteurs, vous achetez des bouvillons d'embouche, n'est-ce pas?

M. Lockwood: En principe.

Le sénateur Molgat: Il est très facile d'obtenir le montant de vos coûts de production parce que vos investissements sont faciles à calculer, de même que votre revenu, est-ce exact?

M. Lockwood: Oui.

Le sénateur Molgat: Avez-vous le coût de production de chaque membre, et varie-t-il beaucoup, ou bien le coût de production est-il le même pour tous les membres?

M. Lockwood: Cela varie. Les chiffres ne sont probablement pas exacts. Il se peut que nombre d'entre eux, comme dans toute autre entreprise, ne soient pas tout à fait au courant du montant de leurs charges.

Le sénateur Molgat: Mais la plupart d'entre vous achètent leur bétail et ce qu'il faut pour le nourrir?

M. Lockwood: Oui.

Le sénateur Molgat: Et vos frais d'intérêts sont nets de l'égard de ce que vous avez investi de sorte qu'il devrait être assez facile de déterminer de façon précise les coûts de production?

M. Lockwood: Oui, compte tenu du nombre de livres de l'animal engraissera aujourd'hui, le coût est de \$1.67 par bouvillon, sans intérêt. Il s'agit probablement d'un chiffre exact eu égard au prix actuel de l'orge, de la mouture et de suite. Il en coûte \$1.67 par jour et par bouvillon. Si vous divisez ce montant par trois livres de gain de poids par jour, vous y ajoutez les arrérages d'intérêt, vous constaterez que vous en coûtera entre 74 et 79 cents pour produire une livre de bœuf. Ce chiffre peut être légèrement plus élevé aujourd'hui. Il s'agit dans le cas qui nous intéresse d'un animal engraisé de trois livres par jour, mais n'oubliez pas que

[Text]

Senator Molgat: So what your group then wants is purely an insurance programme. Now do you want the government to participate in an insurance programme, or merely to underwrite it in the long run, with the actual cost to come from you people in the feedlot business? In other words, would your premium cover the whole thing, or do you want the government to assist the premium?

Mr. Lockwood: We are asking for government assistance on the plan. We feel that because of the way the government of whoever has played politics with our food and our produce over the years, we are not afraid to ask for some kind of help, that's for sure.

I heard a rumour today that Reagan closed the border to our cows. Now hurray. For once this year the cows are heading south, and he is talking about it, and the buyers have said that they are not going to put together loads of cows because he may close that border, using the excuse that he is going to lay off a few Vets and save some more money for his public. Now the only time this year that the open market policy has worked was right today when we are getting rid of some of our cows. And what happens? Government interference. Slam, the border is closed. We have no hesitation in asking the government for some assistance, because our food has been used for politics for years.

Senator Molgat: So you do want, then, government participation in the stabilization plan?

Mr. Lockwood: Yes.

Senator Molgat: But you do not want a marketing programme?

Mr. Lockwood: We are not saying no to any of these—to any of your questions. What we are saying is we really don't have a stand and we would prefer it this way, but we intend to cooperate with the rest of the industry.

The Deputy Chairman: Thank you very much for appearing today. We do appreciate that, and your presentation was good. I must congratulate you on forming that new organization of feedlot operators. I suppose as you look at it now, you think that it should have been formed a long time ago, but certainly you are well on your way and I want to congratulate you. If you have any further suggestions or recommendations, will you write us care of the Senate, Ottawa.

Before I start the next witness, could I just remind the people here that if anyone does want to make representations, please leave your name with the clerk at the end of the counter.

Dr. Williams is Professor and Head of the Department of Animal and Poultry Science, the University of Saskatoon.

[Traduction]

continuons à garder des animaux qui ne prennent que 2,8 livres par jour et qu'ainsi vos coûts montent en flèche.

Le sénateur Molgat: Ainsi, votre groupe ne veut qu'un simple programme d'assurance. Voulez-vous que le gouvernement participe à un programme d'assurance ou qu'il le garantisse simplement à long terme, le coût réel étant assumé par les propriétaires de parc d'engraissement? Autrement dit, votre prime couvrirait-elle tous les risques ou désirez-vous que le gouvernement vous aide?

M. Lockwood: Nous demandons l'aide du gouvernement. Nous estimons que compte tenu du fait que le gouvernement ou n'importe qui d'autre s'est servi par le passé de nos produits à des fins politiques, nous n'hésiterons pas c'est certain à demander de l'aide.

J'ai entendu dire aujourd'hui que M. Reagan avait décidé d'interdire l'exportation de nos vaches aux États-Unis. Hourrah! Pour une fois cette année, nos vaches mettent le cap sur les États-Unis et on en parle; les acheteurs ont déclaré qu'ils n'allaient pas rassembler des chargements de vaches parce qu'il se peut qu'il ferme la frontière sous prétexte qu'il doit mettre à pied quelques vétérinaires et réaliser ainsi de nouvelles économies pour l'État. Le seul moment de l'année où la politique du libre-échange ait atteint son but, c'est aujourd'hui alors que nous nous débarrassons de quelques-unes de nos vaches; et qu'arrive-t-il? Le gouvernement intervient. La frontière nous est interdite. Nous n'avons aucune hésitation à demander au gouvernement de nous aider parce que ce dernier se sert depuis des années de nos produits à des fins politiques.

Le sénateur Molgat: Vous êtes donc en faveur d'une participation gouvernementale à un programme de stabilisation?

M. Lockwood: Oui.

Le sénateur Molgat: Mais vous vous opposez à un programme de commercialisation?

M. Lockwood: Nous ne répondons pas par un non catégorique à aucune de vos questions. Le fait est que nous ne prenons pas vraiment position et que nous préférons que les choses en restent ainsi; nous avons toutefois l'intention de coopérer avec le reste de l'industrie.

Le vice-président: Merci beaucoup d'avoir accepté de comparaître aujourd'hui. Nous vous remercions de nous avoir présenté un bon exposé. Je dois vous féliciter d'avoir mis sur pied cette nouvelle organisation d'exploitants de parcs d'engraissement. Je suppose qu'aujourd'hui vous pensez que vous auriez dû poser ce geste il y a longtemps déjà. Il n'y a aucun doute que vous êtes sur la bonne voie et je tiens à vous féliciter. Si vous aviez quelque autre suggestion ou recommandation à faire, nous vous prions de bien vouloir nous écrire au soin du Sénat à Ottawa.

Avant de passer au témoin suivant, permettez-moi de vous rappeler que si quelqu'un d'autre désire faire un exposé, il n'a qu'à s'inscrire auprès du greffier.

M. Williams est professeur à l'université de Saskatchewan où il est chef du *Department of Animal and Poultry Science*.

[Text]

Thank you very much for coming, and welcome to North Battleford.

Dr. C. M. Williams, Professor and Head of the Department of Poultry Science, University of Saskatchewan: Honourable senators, my name is C. M. "Red" Williams, and as I was introduced, I'm Professor and Head of the Department of Animal and Poultry Science at the University. I carry that title but I speak for myself and my own experience. I don't necessarily represent any university view *per se*.

A couple of introductory points. I won't dwell on the current situation in either the beef or the pork industries because I couldn't be as eloquent as the last two speakers. They both indicated, I think, the very grave position that both of their industries are in. I would suggest, though, that perhaps we should analyse that slightly.

Probably in response to one of the Senator's questions Jim was, in fact, emphasizing, and quite rightly so, the farm cow-calf operator's view—the younger man—and he quite definitely is in desperate trouble because of the cash flow position that has been pushed upon him for a number of reasons including both the marketplace and, of course, the vicious situation in terms of interest rates.

Frank was indicating another separate problem, one that is perhaps even more acute in its short-term run, and that is the tremendous amounts of money that are lost by the feedlot industry when a market turns around faster than they can adjust by their buy-in prices, their purchase of feed, the type of cattle they put on feed and so forth.

It truly is a vicious situation that both these men were describing. As a consequence we have had a fair shakeout in the industry of those who were the weakest. I'm going to speak of both the hog and the beef industry even though we are here to speak about the beef, because I think they are inseparable when you come to marketing programmes, because as one goes, the other is likely to go, particularly if we go the full extent of supply management.

I think we have in the industry now a situation which really reflects that the consumer is not prepared, at the moment, to pay the amount of money for the product that is necessary to cover cost of production and any return at all to labour or to management. Now the most generally expressed views are those which you have just heard from the two previous gentlemen, that is that we have an extreme crisis, not just a short-term one or one that could be rectified by minor adjustments in the marketplace, but one that can only be resolved by government injecting money, by some form or other, to sustain the current objectives of the system. There are some other voices, and I think that we should listen to them, who are not nearly so loud, who suggest that there is a necessary adjustment taking place in both the pork and the beef industries, and government intervention on a major scale in a long-term way might be counter-productive, and we would rue any decision to

[Traduction]

Merci beaucoup d'être parmi nous aujourd'hui et bienvenue à North Battleford.

M. C. M. Williams, professeur et chef du Department of Poultry Science, University of Saskatchewan: Honorables sénateurs, je m'appelle C. M. «Red» Williams et comme le vice-président l'a mentionné, je suis professeur et chef du *Department of Animal and Poultry Science* à l'Université de la Saskatchewan. Je tiens à préciser que je parle aujourd'hui en mon nom en me fondant sur ma propre expérience. Mes propos ne traduisent pas nécessairement les vues de l'Université.

J'aimerais tout d'abord traiter d'un ou deux points. Je n'insiste pas sur la situation actuelle des industries du bœuf que du porc parce que je ne pourrais être aussi éloquent que les deux derniers orateurs. Ils ont tous les deux fait état, je crois, de la situation très grave dans laquelle se trouvent ces deux industries. Nous devrions peut-être en discuter un peu.

En réponse à une des questions du sénateur, Jim tentait peut-être en réalité de faire ressortir, à juste titre, le point de vue des éleveurs-naisseurs-les plus jeunes—et il n'y a presque aucun doute que ces derniers se trouvent dans une situation désespérée en raison de la marge d'autofinancement qui leur a été imposée pour un certain nombre de raisons, y compris les tendances du marché et, il va sans dire, la situation grave due aux taux d'intérêts.

Frank faisait ressortir un autre aspect du problème, aspect qui est encore plus grave compte tenu de ses répercussions à court terme; je veux parler des sommes incroyables que perd l'industrie des parcs d'engraissement lorsqu'elle ne parvient pas à rajuster ses prix ainsi que ses achats de céréales et à déterminer quel type de bétail sera engraisé aux céréales et ainsi de suite, compte tenu des fluctuations plus rapides du marché.

Ces deux hommes ont vraiment décrit une situation sérieuse qui a obligé bon nombre de membres de l'industrie, les plus faibles, à s'éclipser. J'ai l'intention de parler tant de l'industrie du porc que du bœuf, même si nous sommes ici pour parler de la deuxième. J'estime en effet que ces dernières sont inséparables lorsque nous parlons de programmes de commercialisation parce que la deuxième suivra vraisemblablement l'exemple de la première surtout si nous optons pour la gestion de l'offre.

Je crois que la situation que nous vivons à l'heure actuelle indique vraiment que le consommateur n'est pas disposé, pour l'instant, à se procurer le produit à un prix qui permettrait d'assumer les coûts de production et d'assurer un certain bénéfice aux exploitants et aux gestionnaires. Les opinions le plus répandues ont été exprimées par les deux derniers conférenciers qui ont mentionné que nous vivions une crise très grave, une crise ayant non seulement un effet à court terme que l'on pourrait régler en apportant quelques aménagements sur le marché, mais une crise que seul le gouvernement peut résoudre en injectant de l'argent par quelque moyen que ce soit pour soutenir les objectifs actuels du système. D'autres voix qui ne sont pas tout à fait aussi fortes et que nous devrions selon moi, écouter, prétendent qu'un rajustement indispensable a lieu tant dans l'industrie du bœuf que du porc et que l'intervention du gouvernement sur une vaste échelle à lor

[Text]

impose major programs on the industry. And these two views have been well documented in the press and by farm organizations.

I think, if I may, I will quickly run back, and you'll excuse me if I act like a professor, now, rather than a representative of a producer organization, because that is what I am. I have 28 years of experience sitting in the industry, watching it, and seeing it go through its various evolutions, and speak from that experience.

I think we have to look afield first. Internationally our beef industry and our pork industry, like others, are experiencing what is happening around the world; the longterm contract, the reciprocal trading agreements, the import-export kind of conditions that are being placed on international trade. This means that locally we can't, any longer, use the international market to dump our product at fire-sale prices and get out of our problems that way. We are being forced, in a sense, to impose on ourselves more discipline and responsibility. So there is that kind of pressure already to tell us that we have to bring into place something more than the open free market that we have had.

One point I want to emphasize, Senators, has been mentioned already by the first speaker particularly, and that is the Canada-U.S. border. It is taking on a much greater significance in the current situation. We are all familiar with the change brought about by the GATT agreements with the tariffs reducing from 10 per cent *ad valorem* on certain products and 3 per cent on others, down to approximately one per cent on cattle and 4 per cent on export beef, and so forth. In any case, when one sees the inflationary effects on the whole situation, with the tariffs reducing, we are essentially saying that tariff is having less and less effect, and will finally have virtually no effect on the marketing of beef east and west, and north and south.

Now when one appreciates that it takes nine cents to move a beef from Calgary to Montreal, and it takes about seven from Saskatchewan, and it takes about five from the mid-West United States, and the tariffs are reducing to near zero, it becomes quite clear that north-south movement of beef is a much more logical economic process than is the west to east, which has been our traditional pattern.—Calgary to Montreal—of between 100 and 200 carloads of beef a week. This, of course, has caused the Alberta government some concern, as evidenced by Dr. Hugh Horner's recent report which recommends Alberta meat, which in fact is principally to establish the north to south flow of meat out of Western Canada because of these very significant marketing changes. We have had long experience of marketing into the United States, and vice versa, moving sows and boars particularly, feeder cattle and cows, as was mentioned by Frank a few moments ago. Conversely, we have had long-term experience of moving cuts of beef into the Canadian market, usually during the last and first quarters of the year. About 25 per cent of the beef

[Traduction]

terme pourrait entraver la productivité et faire regretter amèrement toute décision d'imposer des programmes importants à l'industrie. Ces deux points de vue ont été bien documentés dans les journaux ainsi que par les organisations agricoles.

Si vous me le permettez, je reviendrais rapidement sur mes pas; vous m'excuserez d'agir comme un professeur plutôt que comme le représentant d'une organisation de producteurs, parce que c'est bien ce que je suis. Cela fait 28 ans que j'observe l'industrie et que je suis témoin de son évolution; je parle donc par expérience.

Je crois qu'il nous faut d'abord regarder autour de nous. Notre industrie du bœuf et du porc, comme c'est le cas d'autres industries, rencontrent les mêmes difficultés partout ailleurs dans le monde; le contrat à long terme, les accords commerciaux réciproques, les conditions à l'importation et à l'exportation imposées au commerce international. Cela signifie que nous ne pouvons plus désormais nous servir du marché international pour écouler nos produits à des prix dérisoires et résoudre ainsi nos problèmes. On nous oblige, d'une certaine façon, à nous imposer une plus grande discipline et à assumer davantage nos responsabilités. Les pressions qu'on exerce déjà sur nous nous indiquent qu'il faudra trouver une solution de rechange au libre échange.

Je veux, honorables sénateurs, insister sur un point qu'a déjà abordé le premier orateur en particulier; il s'agit de la frontière canado-américaine. Cette question prend beaucoup plus d'importance dans la situation actuelle. Nous sommes tous au courant du changement apporté par les accords du GATT stipulant une réduction de 10 p. 100 des tarifs *ad valorem* à l'égard de certains produits et de 3 p. 100 à l'égard d'autres produits, jusqu'à environ 1 p. 100 pour les bovins et 4 p. 100 pour le bœuf d'exportation et ainsi de suite. En tout cas, lorsque l'on considère les répercussions inflationnistes sur l'ensemble, eu égard à cette diminution des tarifs, nous disons essentiellement que ces derniers ont de moins en moins d'effet et qu'ils n'en auront éventuellement plus aucun sur la mise en marché du bœuf que ce soit à l'Est, à l'Ouest, au Nord et au Sud.

Lorsqu'on est conscient du fait qu'il en coûte neuf cents pour transporter un bœuf de Calgary à Montréal, environ sept à partir de la Saskatchewan et environ cinq à partir du centre agricole des États-Unis, les tarifs étant presque réduits à néant, il devient évident que le mouvement du bœuf du Nord vers le Sud se révèle un processus économique beaucoup plus logique que le mouvement de l'Ouest vers l'Est, notre mouvement traditionnel—Calgary vers Montréal—, d'environ 100 et 200 chargements de bœuf par semaine. Ceci, il va sans dire, a causé quelques problèmes au gouvernement albertain, comme en fait état M. Hugh Horner dans un rapport récent qui recommande la viande albertaine ce qui en réalité établit surtout le mouvement du Nord vers le Sud de la viande à l'extérieur de l'Ouest canadien compte tenu de ces changements très importants de mise en marché. Comme l'a mentionné il y a quelques instants Frank, nous faisons depuis longtemps de la mise en marché aux États-Unis et vice-versa, puisque nous y transportons nos truies et nos verrats en particulier, nos bovins d'emboche ainsi que nos vaches. Inver-

[Text]

consumed in Eastern Canada has been traditionally coming from that source, mainly because we are seasonal producers, and therefore we have that balance between the U.S. and Canadian beef markets.

Now of course we have grain prices rising, and in the long-term there is the promise of even stronger grain markets, and this does imply that perhaps the livestock industry is at an end, and that we are really talking about something that has no long-term significance to Canada. I would deny that, and I am not simply speaking as a biased representative of the livestock industry, but I think efficiencies, particularly of the poultry and swine industries and of the dairy industries, are high enough that we can withstand considerably higher grain prices without those industries disappearing. They are very efficient and can be made more efficient.

The beef industry, on the other hand, is notoriously inefficient in the use of grain, and the beef industry has already made a major adjustment, and those feeders who were speaking a moment ago, I am sure, will agree that the feeding programs that they are following now, as opposed to what they were following back in the '60s, are quite different. At one time we were trying to use up more and more grain, and we had cattle eating 80 per cent of their ration as grain and we were trying to make them 90 per cent to get rid of a lot more. We have made the adjustment in the beef industry, and if necessary, the beef industry can, in fact, go back to an almost entirely roughage feeding if necessary. Canada in fact—and I re-emphasize this, and it's a strange statement to make, perhaps, with the very impassioned statements by the two previous speakers—Canada does have the resources and the markets and the skilled producers to produce red meat, and we'll continue to do so, and therefore it is important that we, as a group here today, and the action that is taken by governments in the near future, ensure that we don't lose that particular capacity.

Jim Stalwick mentioned "taming the cycle", and there is no point in going through it again. He covered it very well. There are these cycles, they are very harsh in their impact, and if, as you sometimes do, you get pork and beef working through the same cycle and they come up together with high supplies at the same time, they tend to exaggerate themselves and you get a very very serious position.

I would remind you of something, though. Even though the cycles are condemned roundly, and probably correctly so, they do have a certain advantage, and we mustn't neglect it; they do force recognition of greater efficiency on the system, if they are not too severe. I would remind you that in the beef industry and the pork industry, when we had the cycle at the low point in terms of supply, and the price was good, we had

[Traduction]

sement, nous avons une longue expérience du transport des bœufs, débités sur le marché canadien, surtout au cours des dernier et premier trimestres de l'année. Quelque 25 p. 100 du bœuf consommé dans l'est du Canada provient selon la tradition de cette source surtout parce que nous sommes des producteurs saisonniers; nous avons donc cet équilibre entre les marchés américain et canadien du bœuf.

Il va sans dire que nous faisons maintenant face à un relèvement des prix des céréales et que le marché des céréales devrait à long terme se renforcer davantage. Cela pourrait laisser supposer que l'heure de l'industrie de l'élevage du bétail a sonné et, qu'en fait, nous parlons de quelque chose qui n'a aucune signification à long terme pour le Canada. Je me refuserais à le croire et je ne parle pas simplement en tant que représentant ayant un parti pris pour l'industrie de l'élevage du bétail; je crois plutôt que notre rendement, surtout en ce qui concerne les industries de la volaille, du porc ainsi que l'industrie laitière, nous permet de résister à des prix beaucoup plus élevés pour les céréales sans que cela entraîne la disparition de ces industries. Elles sont très efficaces et peuvent l'être encore davantage.

L'industrie du bœuf, d'autre part, fait de toute évidence une très mauvaise utilisation des céréales; elle a toutefois déjà procédé à un rajustement important et les propriétaires de parc d'engraissement qui ont parlé il y a quelques instants, j'en suis convaincu, conviendront que les programmes d'engraissement qu'ils suivent à l'heure actuelle, par rapport à ceux des années 60, sont très différents. A un certain moment, nous tentions d'accroître davantage la consommation de céréales et la ration de certains bovins en comportait jusqu'à 80 p. 100; nous tentions de la porter à 90 p. 100 afin d'en utiliser davantage. Nous avons effectué l'adaptation nécessaire à l'industrie du bœuf et, au besoin, cette industrie peut, en fait, reprendre une alimentation composée presque entièrement de fourrage. En fait, le Canada—et j'insiste de nouveau sur ce point,—qui peut sembler contradictoire avec les déclarations très passionnées des deux orateurs précédents—le Canada possède les ressources, les marchés et les producteurs expérimentés nécessaires pour produire de la viande rouge et nous continuerons à le faire; il est donc important que nous, aujourd'hui, en tant que groupe et tenant compte des initiatives que prendront les gouvernements à l'avenir, assurions que nous ne perdrons pas cette possibilité.

Jim Stalwick a parlé d'assouplir le cycle et il n'y a pas lieu de revenir sur le sujet. Il l'a très bien traité. Ces cycles existent, ils ont des répercussions très graves et si, comme cela se produit parfois, le porc et le bœuf traversent en même temps le même cycle, produisant une offre élevée on a tendance à l'exagération et cela peut créer une situation extrêmement grave.

Toutefois, je voudrais rappeler quelque chose. Même si les cycles sont carrément condamnés, et à juste titre probablement, ils comportent un certain avantage à ne pas négliger. Ils forcent à plus d'efficacité s'ils ne sont pas trop graves. Je vous rappellerai que dans l'industrie du bœuf et celle du porc lorsque le cycle de la demande était au minimum et où les prix étaient satisfaisants, nous avons vu des innovations de produ

[Text]

such production innovations as irrigated pastures for steers, we had baled straw sheds for growing swine, we had slatted floor cattle feedlots, we had limit feeding of finished swine, and selection for extreme muscling in swine and cattle. All of those production systems are just being phased out now because they can't exist in a tough market situation. They are the systems of excess.

But I would suggest to you to look at what the industry is doing now, in a desperate plunge by those who are in a little better situation, the older producers. We introduce carcass grading systems, which do lead to very great efficiencies in the system. We are bringing in things like heat exchangers in pig barns, whole plant barley silage, which has been a great innovation in Western Canada, ammoniation of straw in the cow-calf industry, and large pig production units, which match the types of production efficiencies that have been introduced recently.

Now if we begin to talk about supply management, I think we have to look very carefully at what some of our other supply management systems have done to us. They have some tremendous advantages, and I think that is clearly it, but I think there is a great danger of assuming that all supply management systems are the same. We have the egg systems, and we do have the implications for poultry meats, and we have the implications of our experience with the dairy industry. But let's remember what those products are. They are very simple products which take little or no processing to go to market. They are immediately sold, the consumption patterns are closely and exactly predictable, and therefore, within that framework, supply management systems do work. Not without some very serious limitations, but they do work and can be made to work, and I suppose that we would have to say, particularly in the case of the dairy industry which has been in that situation for many years, that it has developed a very stable industry.

But I want to remind you of some of the side issues of supply management, just so that we remember that it's not all good. The grain quota system problem with its low production per acre has had some wonderful advantages, and I would be the first to recognize them. But let's remember it had some very bad side effects. It is one of the curses of Saskatchewan, now, with high land prices and low productivity per acre, and it is thoroughly documented that the quota system has led to an inefficient type of grain production in the Prairies.

The egg system, with its bird inefficiencies, the locked-in unproductive cost of milk quotas, the stagnation of European agriculture. So if we are going to consider supply management, and I say this purely in a theoretical way, remember the negative side, so that we must try to avoid those problems if at all possible, or take them into account if they are not avoidable.

Now why not lock the beef and pork systems into some sort of a supply management system? I think that this is really where we are. I don't think anybody knows the right answers. I

[Traduction]

tion comme l'irrigation des pâtures pour les bouvillons, des entrepôts de paille en bottes pour les pourceaux, des parcs au plancher ardoisé pour l'engraissement des bestiaux, une alimentation restreinte pour les porcs engraisés et un choix de masse musculaire très élevée pour les porcs et les bovins. Tous ces systèmes de production disparaissent maintenant de façon progressive parce qu'ils ne peuvent exister avec un marché encombré. Ce sont des systèmes d'exédents.

Je vous propose d'examiner ce que fait l'industrie maintenant dans une tentative désespérée de la part de ceux qui sont dans une situation un peu plus favorable, les vieux producteurs. Nous introduisons le système de classement des carcasses qui conduit à de très bons rendements. Nous introduisons des dispositifs tels que les échangeurs de chaleur dans les porcheries, des installations entières pour l'ensilage de l'orge, ce qui a été une grande innovation dans l'Ouest du Canada, l'ammoniation de la paille dans l'industrie du naissage et de grandes unités de production du porc, adaptés aux genres de rendement atteint récemment.

Si nous commençons à parler de la gestion de l'offre, je pense qu'il conviendrait d'examiner de très près ce que certains de nos systèmes de gestion de l'offre nous ont fait. Ils comportent indubitablement des avantages mais je pense qu'il est très dangereux de supposer que tous les systèmes de gestion de l'offre sont les mêmes. Il faut tenir compte des œufs et des répercussions sur la chair de volaille ainsi que des répercussions de notre expérience de l'industrie laitière. Rappelons-nous de ce que sont ces produits. Ce sont des produits très simples qui ne nécessitent que peu sinon aucune transformation avant d'être mis sur le marché. Ils sont vendus immédiatement, les courbes de consommation sont prévisibles avec exactitude et par conséquent, dans ce contexte, la gestion de l'offre fonctionne bien. Cela ne va pas sans limitations très sérieuses, mais elle fonctionne, son application est possible, et on peut dire, en particulier dans le cas de l'industrie laitière qui fonctionne ainsi depuis des années, qu'elle est parvenue à la stabilité.

Mais j'aimerais vous rappeler certains des corollaires de la gestion de l'offre qui démontrent qu'elle n'est pas parfaite. Le contingentement des céréales qui entraîne une production à l'acre peu élevée, a eu certains avantages merveilleux et je suis le premier à le reconnaître. Mais n'oublions pas que ce système a eu des effets secondaires particulièrement négatifs. C'est le malheur de la Saskatchewan: le prix des terres est élevé et la productivité minime et il a été absolument prouvé que les contingentements ont conduit à une production céréalière inefficace dans les Prairies.

Le système des œufs et le mauvais rendement de la volaille, l'improductivité inhérente aux contingentements du lait, la stagnation de l'agriculture en Europe. Il s'ensuit donc que si nous envisageons la gestion de l'offre et je le dis uniquement de façon théorique, il ne faut pas oublier le côté négatif, mais essayer d'éviter ces problèmes si c'est possible ou d'en tenir compte s'ils sont inévitables.

Pourquoi ne pas englober le bœuf et le porc dans une sorte de système de gestion de l'offre? Je pense que c'est vraiment là où nous en sommes. Personne ne connaît la réponse exacte. Je

[Text]

don't think Jim or Frank or myself, or any of the other spokesmen who will be addressing you gentlemen through the days, really have the answer to this. We are all guessing. We are trying our best to grapple with this. But there is no easy answer as to how far, what kind of stabilization, or what kind of marketing programme. The only thing I would warn you about, gentlemen, is—and I think everyone here would agree with me—the judgment must be made now to impose a system, if that is what you are going to do, which has supply management or quota-type or price-type controls. Once you have established it you cannot take it away, and that must be a very serious consideration. You can't take it away. Evidence the dairy industry, evidence the egg industry. There is no way that you can disenfranchise that group of people now that they have the cost of production and their units built into that kind of a system, without horrendous amounts of government money to compensate them. I mean the Crow Rate is a very good case in point. I mean now there are suggestions that it's going to cost the government \$350 million a year, just at the present time, to buy off that kind of a supply management programme. And so we must consider very carefully.

Now I want to talk, very quickly, about the swine industry, because I don't think that the two industries can go separately, they are so locked together in terms of the market. The questions I would ask the swine industry are: "What level of production will be used to initiate the programme?" Where do you start with a programme? Do you start with the production levels now? Jim has suggested we must stabilize the beef industry, and he made a very good point of it. If the current levels are used, and I think most people agree that probably we are meeting the market or we are a bit in excess of the market in both of those products, of course then you will have no means of adjusting for any changes in grain prices, which might reflect the change in the production of both products. So I want to be very blunt on this. In the hog industry, if we have to, then, decrease our hog production by some form of quota. Whose ox gets gored? Do we cut out the Quebec hog industry, which is based on strong government intervention, or do we cut the Western producer, who has certain obvious geographic advantages? So before you impose a programme, be sure that you can make the thing work. Obviously the level at which you try to stabilize the industry is important.

What production costs will be included? And this has to be of deep importance to both of the products. If full labour costs are included in any kind of a stabilization or supply management programme, if you go for the full labour cost, you automatically create a pressure to increase the size of the operation. The one advantage that the smaller producer has is that from time to time he can throw his labour in, and therefore he gives himself a certain kind of stability and an advantage against the big operator, but if you put in the full

[Traduction]

ne pense pas que Jim ou Frank ou moi-même ou aucun des autres porte-parole qui s'adresseront à vous au cours de ces journées, ne connaît vraiment la réponse. Nous ne faisons que des suppositions. Nous nous efforçons de trouver une solution. Mais il n'existe aucune réponse jusqu'ici quant au genre de stabilisation ou à la sorte de programme de stabilisation à adopter. La seule chose de laquelle je voudrais vous prévenir, Messieurs, et je pense que chacun ici sera d'accord avec moi—c'est qu'il convient de décider maintenant d'un système, si c'est ce que vous avez l'intention de faire, qui comporte la gestion de l'offre ou un genre de contingentement ou un contrôle des prix. Une fois que vous l'aurez établi, vous ne pourrez plus le supprimer, ce qui doit vous donner à réfléchir très sérieusement. Vous ne pourrez le supprimer. Regardez l'industrie laitière, regardez les œufs. Il vous est totalement impossible d'abandonner ces industries maintenant qu'elles ont adapté leurs coûts et construit leurs unités de production en fonction de ce système sans que le gouvernement ne leur accorde des indemnités énormes. Les accords du Pas-du-Nid-de-Corbeau en sont un très bon exemple. Il paraît qu'il en coûtera au gouvernement \$350 millions par an seulement à l'heure actuelle pour racheter ce genre de programme de gestion de l'offre. Nous devons donc examiner les faits avec beaucoup d'attention.

Je voudrais maintenant dire quelques mots au sujet de l'industrie du porc; je ne crois pas que les deux industries puissent être séparées; elles sont trop imbriquées sur le marché. Je poserais à l'industrie du porc les questions suivantes: Quel niveau de production utiliserez-vous pour amorcer le programme? Quel sera le point de départ du programme? Commencerez-vous maintenant avec les niveaux de production actuels? Jim a proposé que nous stabilisions l'industrie du bœuf et il a très bien démontré pourquoi. Si les niveaux actuels sont utilisés, et je pense que la plupart sont d'accord que nous remplissons probablement les besoins du marché ou que nous sommes légèrement excédentaires pour ces deux produits, vous n'aurez évidemment aucun moyen de vous adapter à l'évolution du prix des céréales, évolution qui pourrait refléter le changement dans la production des deux produits. Je tiens donc à parler net. Dans l'industrie du porc, diminuons si nous le devons, notre production par une certaine forme de contingentement. Qui sacrifier? Allons-nous ralentir l'industrie du porc du Québec, qui se fonde sur une forte intervention gouvernementale, ou diminuerons-nous la production de l'Ouest, qui possède certains avantages géographiques évidents? Par conséquent, avant d'imposer un programme, soyez bien sûrs de pouvoir le mettre en application. Évidemment, le niveau auquel vous essayez de stabiliser l'industrie est important.

Quels coûts de production seront compris? Et c'est d'une importance primordiale pour les deux produits. Si les frais de main-d'œuvre sont totalement inclus dans un programme de stabilisation ou de gestion de l'offre, si vous englobez le coût intégral de la main-d'œuvre, vous poussez automatiquement les exploitations à l'expansion. Le seul avantage pour le petit producteur c'est que de temps à autre il peut faire intervenir ses frais de main-d'œuvre et, de cette façon, il se donne une certaine stabilité et un avantage par rapport au gros exploit.

[Text]

costs of production, with labour, management, and the whole thing, you automatically create pressure for increased size of operation. That may be where you want to go, but let's recognize it.

What price-seeking mechanism will you adopt? If you don't also include poultry and beef in your price-seeking mechanism, then, of course, you are in trouble, because you would automatically over-price any one product. If you were doing it with pork, beef and poultry will dip under you, and of course you will be in a serious over-production state. So you have to tie the three products together, because they are in competition. You don't have competition for milk, you don't have competition for eggs, they are single units which, by and large, operate as simple markets.

Will the marketing costs be controlled? Here is a "zinger" that very few people talk about. Are you going to control not only price and production, but are you going to control the costs after it leaves the farm gate? Because if you don't, your system will fail. Let's look at what's happening now. The supermarket structure, as it exists, is currently taking the cost of marketing poultry and pork, and is dumping it on to the beef industry, which means that the beef is carrying the full cost of marketing meat. What that does is drive the price of beef up, which hurts your market and makes the consumer back away from it. It also drives the price of pork down and hurts the pork man. So by the disportion of the marketing costs, they have just taken both those industries and hurt them. So unless you control that, any kind of prediction on market supplies, and therefore quotas on producers, are practically meaningless.

Turning to the beef industry particularly, it will be a little more resistant to any supply management ideas, as indicated by Jim. They said they have got 25 per cent that follow his line of thinking, and I think that's fair. It may be a little low actually, but I think that the beef industry probably won't go unless the pork does. But if the pork goes, I somehow feel that maybe beef will have to go, just as a means of protection, or at least part way. There must be some kind of mechanism to protect themselves from any stabilized pork industry.

Now as I suggested, the Canada-U.S. beef industries are tied together for marketing efficiency, and this is very significant. Not only does it mean that you can move cattle at various stages up and down across the border, depending on where supplies are needed and what the price is, but what is more important is that it accounts for the wide range in production possibilities that we have in North America. And this is not the unusual circumstance; this is the usual circumstance. I don't think you can think of a year that either Texas or the Southeast United States, or the Peace River, or the Saskatchewan grain belt, or Eastern Canada, was not in trouble on the basis of grass, drought, excessive rainfall, whatever. It is the usual pattern for the beef industry that somebody is in trouble somewhere on the continent, and therefore we move cattle around the continent to adjust for

[Traduction]

tant, mais si vous faites entrer l'intégralité des coûts de production, avec la main-d'œuvre, la gestion, etc., vous poussez automatiquement les exploitations à prendre de l'expansion. Peut-être est-ce cela que vous voulez, mais reconnaissons-le.

Quel mécanisme de fixation des prix adopterez-vous? Si vous ne faites pas intervenir la volaille et le bœuf dans votre mécanisme, vous serez évidemment en difficultés parce qu'automatiquement votre prix pour l'un ou l'autre produit sera trop élevé. Si vous agissez ainsi dans le cas du porc, les prix du bœuf et de la volaille s'effondreront et il y aura grave surproduction. Vous devez relier les trois produits car ils sont en concurrence. Vous n'avez pas de concurrence dans le domaine du lait, vous n'en avez pas pour les œufs, ce sont des unités simples qui fonctionnent, en grande partie, sur des marchés simples.

Les frais de commercialisation seront-ils contrôlés? C'est un sujet dont très peu de gens parlent. Avez-vous l'intention de contrôler non seulement les prix et la production mais aussi les coûts après que le produit quitte la ferme? Parce que si vous ne le faites pas, votre système sera un échec. Examinons ce qui se passent maintenant. Les supermarchés assument actuellement le coût de commercialisation de la volaille et du porc aux dépens de l'industrie du bœuf, ce qui signifie que ce dernier assume la totalité des frais de mise en marché de la viande. Cela crée une hausse du bœuf au détriment de notre marché et éloigne le consommateur. Cela cause également une diminution du porc au détriment des éleveurs. Il se trouve donc que par une distorsion des frais de commercialisation, ces deux marchés se font tort. Donc, à moins que vous ne contrôliez ce mécanisme, il est à peu près inutile de faire des prédictions de l'offre et par conséquent d'imposer des quotas aux producteurs.

Si l'on examine maintenant l'industrie du bœuf, elle résistera un peu plus aux idées de gestion de l'offre, comme Jim l'a fait remarquer. Vingt-cinq pour cent se disent de son avis, et je pense que c'est exact. C'est peut-être un chiffre un peu faible mais je pense que l'industrie du bœuf restera probablement telle quelle à moins que le porc ne change également. Mais si cela se produit, j'ai l'impression que le bœuf devra changer, juste comme moyen de protection, ou au moins partiellement. Il doit exister un mécanisme capable de protéger le bœuf de toute industrie stabilisée du porc.

Maintenant, comme je l'ai fait remarquer, les industries du bœuf du Canada et des États-Unis dépendent l'une de l'autre pour le rendement de leur commercialisation et c'est très important. Cela ne signifie pas seulement que vous pouvez faire traverser la frontière à des bestiaux à divers stades selon les besoins de l'offre et le prix mais, plus important, c'est que cela correspond à la gamme étendue de possibilités de production dont nous jouissons en Amérique du Nord. Et ce n'est pas là un cas inhabituel; c'est fréquent. Je ne crois pas qu'il y ait eu une seule année où le Texas, le sud-est des États-Unis, ou les régions céréalières de Peace River ou de la Saskatchewan, ou même l'est du Canada, n'ait eu de difficultés en ce qui a trait aux herbages ou bien à cause de la sécheresse, des pluies excessives, ou autres. Il semble habituel pour l'industrie du bœuf d'éprouver des difficultés quelque part sur le continent,

[Text]

that, and that adjustment cannot occur within the Canadian market alone; it must have the American market to make that adjustment work. So I would suggest to you that anybody who starts talking about supply management must recognize that if you are going to impose quota controls, you have to close the border, and you are changing the entire picture of the beef industry, which I think is more than we want to accommodate at the moment. Maybe we can do so in the future. I would never deny any possibility as something we could look at, but at the moment we don't know enough about it to even attempt that. I'm suggesting to you if we close that border, we are automatically creating an erratic, inefficient production system in Canada in which we try to get consistent supplies to market out of a seasonal production system. These feedlot operators will tell you that they are not on a continuous production system, they put different weights of cattle, different types of cattle in, and feed different ways, depending on the season and the feed supplies and so on. They adjust that way, and if you are going to take it off the narrow base of Western feeding and Ontario feeding and try to get a consistent flow of beef in there, you are going to have great difficulty. At the moment we can't do it. I would suggest that 25 per cent of the beef eaten in Western Canada comes across the border at certain times of the year to make that kind of adjustment, and it is mainly to our advantage to do it.

Now unless the public purse is prepared to continuously subsidize the beef industry, as it has done with dairying, supply management would result in Canada becoming a major importer of beef and processed beef products, with the consequence for the balance of trade and particularly the secondary industry, as Jim has said, and I fully agree with him.

Now I can't sit here and say "lay off supply management" without coming up with some alternatives.

Currently, income stabilization is the one that most people are looking to for a solution. It has some advantages, and I think they have been described so I'll skip by them. I think one of the points that must be considered, however, is that if the stabilization programme is a shared one, that is the producers have a pay-in, I think you have to recognize there is a pay-out, and I want you to recognize that when you are dealing with as much as 4 per cent, which at the moment represents roughly \$30. And with some inflation and so forth down the road, if that increases at all, say 4, 5, or 6 per cent on cattle as it might be in four years,—and hopefully this beef cycle will turn around a little bit when there is no payout by the programme, only pay-in—that may well mean \$40, \$50, or even \$60 a head, and I think that the small producer, when he comes to market with his three or four head of cattle and he has to pay \$60 a head off the top, is probably going to balk at it, and our experience, particularly in Manitoba, Senators, is that they will not pay.

[Traduction]

et par conséquent nous transportons le bétail d'un endroit à l'autre pour équilibrer les stocks. Toutefois, ces rajustements ne peuvent s'appliquer uniquement au marché canadien car, pour porter fruit, il faut qu'ils se fassent aussi sur le marché américain. Donc, je suis d'avis que quiconque parle de gestion de l'offre doit admettre que si l'on impose des contrôles sur les contingents, il faudra fermer les frontières, et cela entraînera de grands changements pour l'industrie du bœuf, ce qui pour le moment est plus que ce que nous pouvons accepter. Ce sera peut-être possible plus tard. Je ne refuse pas d'étudier cette possibilité, mais pour le moment, nous ne connaissons pas suffisamment la situation pour tenter de le faire. Je vous dis que si nous fermons la frontière, nous aurons automatiquement au Canada un système de production ou inefficace et désordonné, étant donné que nous essayerons d'approvisionner le marché de façon constante à partir d'un système de production saisonnier. Les exploitants des parcs d'engraissement vous diront que leur système de production n'est pas régulier, que le poids des bovins varie, qu'il y a différents types de bétail, et différentes façons de l'engraisser, selon les saisons et les approvisionnements en céréales, etc. Les éleveurs s'adaptent à cette situation et vous aurez beaucoup de difficulté si vous vous fondez uniquement sur les parcs d'engraissement dans l'Ouest et en Ontario en vue d'obtenir une quantité régulière de bœuf. Nous ne pouvons le faire en ce moment. Je dirais que 25 p. 100 du bœuf consommé dans l'Ouest du Canada vient d'au-delà de la frontière à certaines époques de l'année pour procéder à ce genre de rajustement, et ceci est principalement à notre avantage.

Maintenant, sauf si l'on est prêt à subventionner continuellement l'industrie du bœuf à même les fonds publics, comme l'industrie laitière, la gestion de l'offre signifierait que le Canada deviendrait un des principaux importateurs de bœuf et de produits de bœuf apprêtés, et cela aurait des répercussions sur la balance commerciale, et particulièrement sur l'industrie secondaire, comme l'a dit Jim, et je suis entièrement d'accord avec lui.

Mais je ne peux tout simplement dire «Oublions la gestion de l'offre» sans proposer d'autres options.

Actuellement, la stabilisation du revenu est l'aspect que la plupart des personnes considèrent comme une solution. Ce comporte certains avantages, et je crois qu'on les a déjà décrits, donc je vais passer outre. Cependant, je suis d'avis qu'une des questions qu'il faut étudier est la suivante: si un programme de stabilisation est à frais partagés, c'est-à-dire que les producteurs doivent faire des versements, il faut reconnaître que cela représente un débours et que lorsqu'il s'agit d'un taux aussi élevé que 4 p. 100, cela représente à l'heure actuelle à peu près \$30 par tête. Ensuite, si l'on y ajoute l'inflation ainsi que d'autres coûts, et si ceux-ci augmentent à 4 p. 100, 5 p. 100 ou 6 p. 100 en ce qui a trait aux bovins, comme cela peut se produire en quatre ans—et espérons qu'il y aura amélioration dans l'industrie du bœuf à partir du moment où il n'y aura que des contributions au programme et que l'industrie cessera de décaisser—cela peut fort bien représenter \$40, ou même \$60 par tête de bétail. D'ailleurs je suis d'avis qu'un petit producteur, lorsqu'il arrive sur le marché avec ses trois

[Text]

A much more arbitrary kind of impact on the industry, but one that we shouldn't neglect because it's had some bad experiences, is the direct payout, either as loans or grants. I think that that is really what Frank was saying, that he thought there had to be this \$75 a head, or whatever, as a pay back on the '80 cattle, as Ontario did. This is a very arbitrary way of getting into the business. Unquestionably it depends on the size of the treasury, and the generosity and the attitude of any particular government, be it provincial or federal. So it can be very arbitrary. But of course it can be very specific, because it can go exactly to the people who have need of help at any particular time, be it young farmers or farmers in a specific area, or feedlot operators versus cow-calf, or cow-calf versus feedlot and so on, and it doesn't distort the long-term production patterns. So we can take a look at that. I am going to make my pitch now for how I think this should be handled; the red meat industry has a lot of problems, and if, suddenly, prices went to a level that would return some money on investment and so forth, we would still have those problems. I would remind you gentlemen that I made—I believe it was in North Battleford—my pitch to the McKenzie Commission, which studied the beef industry at that time, wrote what I think is a classic textbook on the Canadian beef industry, and if I am not mistaken it never even got to the Agricultural Committee of the House. Now there has to be something wrong. The farm organizations and myself and other people, we made our pitch, and they came out with, as I say, a classic textbook explaining some of the things that should be done with the beef industry, and it didn't even get to the Agricultural Committee of the House. That is just inexcusable.

There are a lot of problems, and we have become so used to grappling with them that we almost ignore them. So we have policies based on policies based on policies, with countervailing policies to try and correct for these things, instead of getting to the base root of some of the problems that are in the hog and pork industries. Let me talk about a few of these.

I want to say right now there is nothing going to solve the problems in the pork and beef industry but some money. Unless there is money coming in there, forget it. People are coming into my office, young men who can't go on the stabilization programme, because they can't afford to go on the stabilization programme. They would probably pick up five, six, seven, eight, \$10,000 next fall, but they can't wait

[Traduction]

quatre têtes de bétail et qu'il se voit dans l'obligation de verser \$60 par tête, refusera probablement, et selon notre expérience, particulièrement au Manitoba, sénateurs, les producteurs ne paieront pas.

Les versements directs, soit à titre de prêts ou de subventions, ont des répercussions beaucoup plus arbitraires sur l'industrie, et il ne faut pas les négliger étant donné qu'ils ont été à l'origine de certaines mauvaises expériences dans le passé. Je crois que c'est en réalité ce que vous disait Frank, c'est-à-dire qu'il croyait avoir à verser \$75 par tête, pour l'année 80, en Ontario. C'est une façon très arbitraire de se lancer dans les affaires. Cela dépend sans doute de l'encaisse et de la générosité et de l'attitude du gouvernement concerné, qu'il soit provincial ou fédéral. Donc. Cela peut être très arbitraire. Mais évidemment, cela peut aussi être justifié, parce que le programme peut s'adresser précisément aux personnes qui ont besoin d'aide à un moment donné, que ce soit les jeunes éleveurs ou les agriculteurs dans un secteur précis, ou les exploitants de parcs d'engraissement par rapport aux éleveurs-naisseurs, ou les éleveurs-naisseurs par rapport aux parcs d'engraissement, ainsi de suite, et cela ne change pas le mode de production à long terme. Donc, nous pouvons étudier cet aspect. Je vais maintenant vous faire part de la façon dont je crois que l'on devrait traiter cette question; l'industrie de la viande de bœuf a beaucoup de problèmes, et si, soudainement, les prix augmentaient à un niveau qui permettrait de réaliser des bénéfices sur les investissements, ainsi de suite, nous aurions quand même ces problèmes. Je vous rappelle, messieurs, avoir fait part de mes doléances—je crois que c'était à North Battleford—devant la Commission McKenzie, qui menait une étude sur l'industrie du bœuf à ce moment-là, et qui a écrit ce qui, à mon avis, est un rapport complet sur l'industrie du bœuf, et si je ne fais erreur, ce document n'a même jamais été remis aux membres du Comité de l'agriculture de la Chambre des communes. Il y a certainement quelque chose qui ne va pas. Les associations d'éleveurs et moi-même, ainsi que d'autres personnes, avons exprimé nos doléances et, comme je vous l'ai dit, cette Commission a publié un excellent document contenant certaines propositions concernant l'industrie du bœuf, et ce document n'est même pas parvenu au Comité de la Chambre sur l'Agriculture. C'est inexcusable.

Il existe un grand nombre de problèmes, et nous sommes si habitués d'être aux prises avec ceux-ci que nous n'en tenons presque plus compte. Donc, nous avons des politiques fondées sur d'autres politiques ainsi que des politiques compensatoires pour essayer de corriger ces lacunes, au lieu de nous attaquer à la base de certains de ces problèmes qui existent dans l'industrie du porc. Permettez-moi d'en citer quelques-uns.

Je veux vous dire immédiatement que le seul moyen de résoudre les problèmes de l'industrie du porc et du bœuf, c'est un apport de capitaux. Si l'on ne peut trouver l'argent, il vaut mieux tout oublier. Des personnes se présentent à mon bureau, de jeunes hommes qui ne peuvent participer au programme de stabilisation, parce qu'ils n'en ont pas les moyens. Ils encaisseraient probablement de \$5 000 à \$10 000 l'automne prochain,

[Text]

that long. They have some fuel bills and some bank loans and they need the money now.

I think, Senators, that the first problem that is facing our pork and beef industry is the distortions, and therefore the inefficiencies, caused by both top and bottom loading policies which are purposely designed—this is not by accident—they are purposely designed to counter the natural production and marketing patterns of beef and pork in Canada. This has to rank as the number 1 problem. What justification is there for Ontario, for Quebec, for Saskatchewan, for B.C. to impose programs and entice pork producers and beef producers against the natural production economics of Canada? What in the world are we doing with ourselves, balkanizing this country into province by province and then bringing in policies to try and subsidize farmers because they are in trouble? Look at the hog industry in Quebec if you want a really sick one. Price discrepancies at the farm gate, wholesale, retail levels, all created by uneven competition, and we need to get at that problem. This is not taking a whack at the packers or at the buyers or anybody else. It's simply saying that the competition is not even across the industry. There are concentrations of power in the marketplace that need to be broken up; the supermarket system, the Montreal system, the whole packer system has been, and we had some fine studies carried out in the pork industry. For instance the Hugh Harries Report and the Foster Report, and so forth, were fine studies, and Howard Fredeen and his study did identify some very very important problems in the Alberta pork industry, and here in Saskatchewan we brought our hog system in because of the discrepancies in competition. They are obvious, and you can do some things. The impact of freight rate policies distorts the livestock production problems in Canada, and I'm very sorry to say that we are still talking about freight rates and statutory freight rates as if they were a grain industry problem. They are not a grain industry problem, ladies and gentlemen, they are a problem for the livestock industry particularly, and for all of the secondary industry too, and if we ever solve that statutory grain problem and don't include livestock and secondary industry, we have done a great disservice to Canadians.

Market analysis and market information is very lacking in this country. We simply do not have it, particularly in the beef industry, which is essentially a two to three year down-the-road kind of production system, and asking our people to guess what's going to happen is not enough. Our import and export systems, particularly our exports system for beef and pork, is very elementary, and needs some help.

I agree with those who have spoken before me; money is the solution now, but in the long-term I back away from any

[Traduction]

mais ils ne peuvent attendre aussi longtemps. Ils ont des compte à payer et des remboursements de prêts à la banque et ils ont besoin d'argent maintenant.

Je suis d'avis, sénateurs, que le principal problème de l'industrie du porc et du bœuf réside dans les distorsions et par conséquent l'inefficacité causée par les programmes d'encouragement ponctuels et de relèvement du taux de base des subventions qui sont conçus ainsi délibérément—ce n'est pas par accident—pour aller à l'encontre de la production naturelle et des modes de mise en marché du bœuf et du porc au Canada. C'est le principal problème. Comment l'Ontario, le Québec, la Saskatchewan, la Colombie-Britannique, peuvent-elles justifier l'imposition de programmes et inciter les producteurs de porcs et de bœuf à agir à l'encontre des normes économiques naturelles de production au Canada? Pourquoi nous causer du tort à nous-mêmes en balkanisant notre pays, province par province, et ensuite établir des politiques visant à subventionner les agriculteurs parce qu'ils ont des problèmes? Prenez l'industrie du porc au Québec et vous verrez comment cette situation peut être néfaste. Les écarts entre le niveau des prix de l'éleveur, du marchand de gros, du marchand de détail, sont tous créés par une concurrence inégale et il faut nous attaquer à ce problème. Nous ne critiquons pas les salaisons ou les acheteurs ou quiconque. Nous disons simplement que la concurrence n'est pas la même dans toute l'industrie. Il existe sur le marché des concentrations de pouvoirs qui doivent cesser; le système des chaînes alimentaires, celui de Montréal, celui des salaisons, et nous avons des études qui ont été menées dans l'industrie du porc pour le prouver. Ainsi, les rapports de Hugh Harries et de Foster, etc., de même que celui de Howard Fredeen et l'étude qu'il a menée montrent qu'il existe des problèmes très graves dans l'industrie du porc en Alberta, et ici en Saskatchewan nous avons adopté notre système de mise en marché du porc en raison de l'irrégularité de la concurrence. Ils sont évidents et il faut faire quelque chose. Les répercussions des politiques établissant des tarifs de transport ne donnent pas une image réelle des problèmes de production du bétail au Canada, et je regrette beaucoup de dire que l'on considère encore les tarifs de transport réglementaires comme s'ils étaient un problème lié à l'industrie de la production des céréales. Ce n'est pas exact, mesdames et messieurs, c'est un problème lié particulièrement à l'industrie de l'élevage du bétail et aussi à toute l'industrie secondaire, et si jamais nous réussissons à résoudre ce problème de réglementation des céréales sans inclure l'élevage du bétail et l'industrie secondaire, nous rendrons un très mauvais service aux Canadiens.

L'analyse du marché et les renseignements concernant le marché n'existent à peu près pas dans notre pays. Nous n'avons tout simplement pas ces renseignements, particulièrement dans l'industrie du bœuf, qui repose sur un système de production s'étendant sur une période de deux à trois ans, et il ne suffit de demander aux éleveurs de deviner ce qui se produira. Nos systèmes d'importation et d'exportation, particulièrement notre système d'exportation pour le bœuf et le porc, sont très élémentaires et devraient être améliorés.

Je suis d'accord avec ceux qui ont parlé avant moi; l'injection de capitaux est actuellement la solution, mais je m'oppose

[Text]

long-term locked-in-place kind of programs. Even the National Stabilization Programme that we can't back out of, and certainly a supply management system, I'm backing away from them. First I want to pick up on an idea of the Canada Red Meats Council, which was recommended formally, at least, by the Saskatchewan Wheat Pool about five years ago. This is not a new idea, it's just a very good one that, for some reason or other, is slow in being accepted. I think that this council should be a mixed producer, industry, and technical organization, with responsibility for examining and recommending for the entire red meats industry. It would specifically not be in marketing *per se*, that is it would not accept products on its own behalf. It would not be directly responsible to a minister or group of ministers.

So in summary, there are several marketing and risk-sharing plans to be investigated, and I don't want to go into them today. They simply haven't even been laid on the table yet. They do not require implementing supply management controls at this time. Contracting for production, either domestically or for export, and income averaging plans, are examples of methods which leave the producer a high degree of flexibility in order to adjust production to local and changing conditions.

Income stabilization programs have much to recommend them, if well designed. However, direct loans or grants are more likely to meet the needs of those most seriously affected, and would be the most efficient use of tax dollars.

A Canada red meats council is a good idea long overdue for implementation. Thank you very much for your attention.

The Deputy Chairman: Thank you Doctor.

Senator Molgat: This is a very interesting proposal, and I can see that Dr. Williams has been changing his views on some of these subjects as the problems change.

Dr. Williams: I think you have to have some flexibility, surely.

Senator Molgat: And I think that's excellent.

Now on some of the specific problems that you see, you say the number 1 problem is the bottom and top loading. Now how can we stop it under our system? The provinces have the right to do it; it's within their jurisdiction, and they have done it. Do you see a method by which we can check this?

Dr. Williams: Well I'm not really as versed as you are, Senator, in the provisions of government and so forth, and we all recognize the confrontation and the competitive position that the provinces seem to be in relative to one another and particularly to the federal government. We have had functioning in the Prairie Basin now, for several years, a kind of discussion between the Premiers, and between the Ministers of

[Traduction]

à tout programme à long terme. Je ne peux pas même accepter le programme national de stabilisation, et certainement pas un système de gestion de l'offre. Je veux d'abord revenir à l'idée d'établir un conseil canadien de producteurs de viande rouge; ceci a fait l'objet d'une recommandation officielle du moins par le *Saskatchewan Wheat Pool* il y a environ cinq ans. Il ne s'agit pas d'une idée nouvelle, c'est simplement une très bonne idée qui, pour une raison ou une autre, semble prendre beaucoup de temps à être acceptée. Je suis d'avis que ce conseil devrait être mixte, c'est-à-dire composé des producteurs de l'industrie et des organisations techniques, ayant pour tâche de faire des recommandations, après examen, pour toute l'industrie des viandes rouges. Il ne s'agirait pas particulièrement d'un organisme de mise en marché, c'est-à-dire qu'il n'accepterait pas les produits en son nom. Il ne relèverait pas directement d'un ministre ou d'un groupe de ministres.

Donc, en bref, il y a bon nombre de programmes de mise en marché et de partage des risques à étudier, et je ne veux pas entrer dans les détails aujourd'hui. Ils n'ont simplement pas encore été présentés. Ils n'exigent pas une mise en œuvre de contrôles de gestion en ce moment. Des contrats de production, au pays ou pour l'exportation, et des programmes de sécurité du revenu, sont des exemples de méthodes qui donnent beaucoup de souplesse aux producteurs leur permettant d'adapter leur production à la situation locale ainsi qu'aux changements de conditions.

Les programmes de stabilisation du revenu offrent beaucoup d'avantages, s'ils sont bien conçus. Cependant, les prêts directs ou les subventions répondront probablement aux besoins de ceux qui sont le plus touchés et constitueraient l'utilisation la plus efficace des fonds publics.

Un conseil canadien des producteurs de viande rouge aurait dû être mis en vigueur depuis longtemps. Je vous remercie de votre attention.

Le vice-président: Merci, monsieur.

Le sénateur Molgat: C'est une proposition très intéressante et je me rends compte que Monsieur Williams a changé d'avis sur certaines de ces questions face à l'évolution des problèmes.

M. Williams: Je suis d'avis qu'il faut sûrement faire preuve de souplesse.

Le sénateur Molgat: Et je crois que c'est excellent.

Maintenant vous dites que parmi les problèmes précis que vous avez repérés le plus important est celui ayant trait aux programmes d'encouragement ponctuels et aux programmes visant à allouer le taux de base des subventions. Comment peut-on l'éliminer du système actuel? Les provinces ont le droit de faire; cela relève de leur compétence et elles en ont le pouvoir. Connaissez-vous une méthode permettant de vérifier ceci?

M. Williams: Eh bien sénateur, je ne connais pas aussi bien que vous les dispositions des règlements du gouvernement ainsi de suite, et nous sommes tous conscients de l'affrontement qui existe entre les provinces ainsi que de la situation concurrentielle dans laquelle elles se trouvent l'une par rapport à l'autre et particulièrement face au gouvernement fédéral. Il existe depuis un certain nombre d'années dans la région des Prairies

[Text]

Agriculture, and at other levels as well, and I believe that the general consensus is that they probably have made some progress. Experience leads to more faith in each other, and they have been making some moves not to confront each other with difficult problems and so forth. I think this is probably true.

Whether that can be extended to Ontario and Quebec versus the Prairies, which are much more competitive particularly in the beef industry and pork industry, I'm not too sure, but I have a great faith, I think, in people who actually sit down with the problems rather than shooting through the press. That would be a great asset.

I suggested the red meats council and said that it would not accept product, it would not become a marketing agency *per se*, but would, in fact, investigate and recommend, and would represent all the phases of the industry. I think this would be a very, very good mechanism, one to which governments would respond. Unquestionably, governments now are responding to such things as the Canada Grains Council, and I suppose I should throw the Wheat Board in there, even though they are a marketing agency. These agencies do have impact on government policy. Because of the kind of resources they have, because they do arrive at a consensus, I think they do have action.

One of the problems we have always had, of course, is that we have attempted, through the Canadian Federation of Agriculture, to have a producer voice, but unfortunately, as we all know, some issues they do very well on, while others they don't do very well on at all because they find that their members are in strong competition with one another. What we are talking about here is something that represents red meats, and I have been criticised for saying "red meats" and not including poultry. I simply don't include poultry in my initial cut-through because I think it would be very difficult to get them in because of their present situation and the market structure and so on. Pork and beef could very readily come together under that kind of an organization. I know I am getting a little windy on this answer to your question, but sir, you may remember we had something called the Food Systems Branch in Canada. Another man in this room served with me on that. It was an amazing concept, really a wonderful concept. We worked at it and the darn thing did work, except—and here was where the problem was—that the government, in its wisdom, did not choose to listen to the Food Systems Branch. I was at a meeting in Ottawa the other day, and we talked about this very issue. There was a lady representing consumers there and she was going around to packers, retailers, and all these various organizations, saying "Everybody is saying we have to have a forum, we have to have a place where we can sit own face to face and not be in a confrontation position all the time".

So I am simply saying that I have great faith in farmers because they generally come up with the right answer if they

[Traduction]

un genre de dialogue entre les premiers ministres et les ministres de l'Agriculture, ainsi qu'à d'autres niveaux, et je crois que selon l'avis unanime, des progrès ont été accomplis. Cette expérience a servi à créer un climat de confiance et des mesures ont été adoptées en vue d'éviter de se créer de graves problèmes. Je crois que c'est probablement vrai.

Je ne suis pas certain que l'Ontario et le Québec puissent établir ce genre de rapports à l'égard des Prairies, car ils sont beaucoup plus concurrentielles particulièrement dans l'industrie du bœuf et du porc, mais j'ai bien confiance dans les personnes qui se bornent à étudier les problèmes plutôt que d'en faire part aux journaux. C'est une excellente idée.

J'ai proposé un conseil des producteurs de viande rouge et dit qu'il n'accepterait pas les produits, qu'il ne serait pas un organisme de mise en marché, mais servirait, en fait, à faire enquête et à présenter des recommandations, et ce conseil représenterait toutes les étapes de l'industrie. Je suis d'avis que ce serait un très bon mécanisme auquel les gouvernements pourraient s'adresser. Sans aucun doute les gouvernements réagissent à des organismes comme le Conseil des grains du Canada, et je pourrais ajouter aussi la Commission canadienne du blé, même s'il s'agit d'un organisme de mise en marché. Ces organismes ont une influence sur les politiques du gouvernement. Je suis d'avis qu'ils ont une influence en raison du genre de ressources qu'ils possèdent et aussi parce qu'ils réussissent à faire l'unanimité.

Un des problèmes auxquels nous avons toujours fait face évidemment est celui de faire entendre la voix du producteur par l'intermédiaire de la Fédération canadienne de l'agriculture, mais malheureusement, comme nous le savons tous, cet organisme s'occupe très bien de certaines questions tandis que d'autres plus ou moins bien ou pas du tout, parce qu'il existe une forte concurrence entre les membres. La question est d'obtenir un organisme qui représente les producteurs de viande rouge, et on m'a critiqué parce que je dis «viande rouge» et que je n'inclus pas la volaille. La volaille ne figure pas dans mon premier projet parce que je suis d'avis qu'il serait très difficile d'inclure ces producteurs en raison de leur situation actuelle et de la structure du marché, ainsi de suite. L'industrie du porc et du bœuf peut très bien aller de pair dans ce genre d'organisation. Je sais que je parle peut-être un peu trop longuement en réponse à votre question mais, monsieur, vous vous souviendrez que nous avons un organisme appelé la Direction des circuits alimentaires au Canada. Un autre témoin qui est ici a fait partie de cet organisme. C'était un concept extraordinaire, réellement exceptionnel. Nous y avons travaillé et nous avons réussi, sauf—et voilà le problème—que le gouvernement n'a pas daigné nous écouter. J'ai assisté à une réunion à Ottawa l'autre jour et nous avons discuté de cette question. Il y avait une dame représentant les consommateurs et elle répétait aux salaisons, aux détaillants et aux divers organismes: «Tout le monde est d'accord que nous devons avoir les moyens de nous exprimer mais il faut que nous puissions nous réunir et discuter sans nous affronter continuellement.»

Donc je dis simplement que j'ai beaucoup de confiance envers les éleveurs parce qu'ils ont généralement la bonne

[Text]

can just sit down and talk to each other as opposed to taking pot shots at each other through the press.

Senator Molgat: So you see the solution to the bottom or top loading problem as a cooperative endeavour?

Dr. Williams: I think you can move that way, yes.

Senator Molgat: I think there is a lot of value in what you suggest. While we do it at government to government level—Federal Government versus provincial governments—there will be much resistance. If you can get the producers involved in each of the provinces, I think that there is much more hope of getting cooperation. So your proposal of such a council, I think, would go a long way to doing this. Now coming back to your red meat council, you just mentioned, now, the Wheat Board?

Dr. Williams: I just threw that in.

Senator Molgat: Yes, because it would not be patterned as the Wheat Board, because the Wheat Board does marketing, and it is also responsible to the Minister, and you tell us specifically that it should not be?

Dr. Williams: It should not be directly responsible to a minister.

Senator Molgat: Now to whom would you see this council being responsible? Simply to the bodies that are involved, the producers, industry?

Dr. Williams: That's right. It presumably would be elected by the producer organizations and industry representations and so forth, and it's not like getting elected to the House of Commons, you don't have this tremendous competition for positions. These people, presumably, would be mainly appointed by the various farm organizations. It's mainly to have a voice there rather than a vote, which is mainly what that kind of organization is.

Now before you ask me the question, probably the pattern is that of the Canada Grains Council. Of course we have had the experience that the Saskatchewan Wheat Pool, for instance, pulled out of the Canada Grains Council because they felt that either it didn't have a strong enough voice or perhaps they had other ways to express their opinion. So you could say it might collapse, and I agree with that, but I would say, from my experience in the Food Systems Branch, that such an organization can bring people together and let them talk, and let them come to some kind of consensus on as many issues as they can. More important, the organization must have the ear of government. That is, the people who take part in this activity must know that when they make a decision, somebody is going to listen to them. That is where the Food Systems Branch broke down. Nobody listened. We went through the exercise, we did some tremendous analyses, both in the short run and the long run, and we had the information there. We could have forestalled many problems, but nobody listened to us. So govern-

[Traduction]

réponse s'ils peuvent simplement se réunir et discuter au lieu de se critiquer par l'intermédiaire des journaux.

Le sénateur Molgat: Donc vous croyez que la coopération peut résoudre le problème concernant l'imposition de surcharges?

M. Williams: Je suis d'avis que nous pouvons nous orienter dans cette direction.

Le sénateur Molgat: Votre proposition est très valable. Si nous le faisons au niveau gouvernemental—entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux—il y aura beaucoup de résistance. Si nous pouvons amener les producteurs à participer dans chacune des provinces, je suis d'avis qu'il y a beaucoup plus d'espoir d'obtenir la coopération. Donc votre proposition concernant la mise sur pied de ce conseil serait un grand pas dans cette direction. Maintenant vous avez, en parlant du conseil des producteurs de viande rouge, mentionné la Commission canadienne du blé?

M. Williams: Je l'ai simplement mentionnée en passant.

Le sénateur Molgat: Parce que ce conseil ne pourrait fonctionner comme la Commission canadienne du blé, étant donné que celle-ci s'occupe de la mise en marché et relève aussi du ministre, et vous nous avez dit précisément qu'il ne devrait pas fonctionner de cette façon?

M. Williams: Il ne devait pas relever directement d'un ministre.

Le sénateur Molgat: De qui, selon vous, ce conseil devrait-il relever? Simplement des organismes qui y participent, les producteurs, l'industrie?

M. Williams: C'est exact. Le conseil serait probablement élu par les organisations de producteurs et les représentants de l'industrie, et ce n'est pas comme s'il s'agissait d'être élu à la Chambre des communes, parce qu'il n'y a pas beaucoup de concurrents pour ces postes. Il y a lieu de croire que ces personnes seraient pour la plupart nommées par les diverses associations de cultivateurs. Il s'agit principalement d'avoir l'occasion de s'exprimer plutôt que de voter, ce qui en fait est le but principal de cet organisme.

Maintenant, avant que vous me posiez la question, le conseil fonctionnera probablement comme le Conseil des grains du Canada. Le *Saskatchewan Wheat Pool* par exemple s'est toutefois retiré du Conseil canadien des grains parce qu'il était d'avis qu'il n'avait pas suffisamment d'influence ou peut-être qu'il avait d'autres moyens d'exprimer son opinion. Il se pourrait qu'il subisse un échec, et je suis d'accord, mais j'ajouterais que selon mon expérience à la direction des circuits alimentaires, un organisme comme celui-ci réunit les personnes, leur permet d'exprimer leurs idées et d'en arriver à une certaine unanimité sur un grand nombre de questions. Mais la chose la plus importante, c'est que l'organisme puisse se faire entendre du gouvernement. Les personnes qui participent à cette activité doivent être assurées que lorsqu'elles prennent une décision, celle-ci sera entendue. C'est la raison pour laquelle la direction des circuits alimentaires a connu un échec. Personne n'a écouté. Nous avons procédé à de nombreuses analyses, à la fois à court terme et à long terme, et nous avons

[Text]

ments, provincial and federal, have to be prepared to listen. If they have these kinds of structures with producers sitting on them they must listen.

Senator Molgat: On the Food Systems Branch were all provinces represented? Were there representatives from every province?

Dr. Williams: Yes. It was broken down into commodities, and the members represented first more or less a provincial view and then their specialty. For instance we had people from I.T. and C., and Statistics Canada; we had people from Agriculture Canada, and from the Alberta Government; we had people representing the cattle buyers, the packers and the producers. We had a cross-section of the industry there, each member having a special expertise. Care was taken to ensure diversification; it might be a packer from Alberta and a producer from the Maritimes. It was not a case of having a producer from each province kind of thing. But the expertise was available on that kind of committee.

Senator Molgat: And you were able to get unanimity on the recommendations that you made?

Dr. Williams: Yes, it was an amazing kind of unanimity.

Now let's remember, sir, that we were not taking on problems like stabilization of the pork industry or the Crow rate or something like that. I must confess that we never did get to that kind of an issue. What we would say on an issue like that is: "The Crow Rate is impinging on this industry in this way and we suggest that you try and resolve that problem." We were identifying the problems, not saying "Now we insist, and we lobby with you, to change the legislation."

Senator Thompson: Dr. Williams, first I would like to thank you because you have certainly given a lot of food for thought in raising caution signals on supply management.

I noticed you emphasized "Why not lock in beef and pork producers?", and then you emphasized that if we were to go ahead with some kind of a scheme, there would be great costs to the producer. We have been in Quebec where they have a supply management system, and the producers who met with us were happy with it. I won't say that they are very happy with it, but they say that if they were to come into another system they would not want to lose out on their present supply management system.

Dr. Williams: Of course not.

Senator Thompson: You say that if we get into this, we are going to have a terrible time getting out of it. But then you say that by cooperation the problems can be worked out.

Dr. Williams: I think what I am saying is that basically if you can take off the extremes and protect an industry from the extremes, the industry should be free to adjust. We are not

[Traduction]

tous les renseignements. Nous aurions pu prévenir un grand nombre de problèmes, mais personne ne nous a écoutés. Donc les gouvernements, provinciaux et fédéral, doivent être prêts à écouter. S'il y a des organismes auxquels participent des producteurs, les gouvernements doivent y prêter attention.

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne la direction des circuits alimentaires, toutes les provinces étaient-elles représentées? Y avait-il un représentant de chaque province?

M. Williams: Oui. C'était organisé en fonction des produits de base, et les membres représentaient d'abord plus ou moins le point de vue provincial et ensuite leur spécialité. Nous avons eu par exemple des représentants de l'industrie et du commerce, de Statistique Canada, d'Agriculture Canada, du gouvernement de l'Alberta, des acheteurs de bétail, des entreprises de salaison et des producteurs. Nous avons eu un échantillon de l'industrie dont chaque membre possédait une compétence spéciale. On a veillé à assurer la diversification et c'est ainsi que l'on pouvait rencontrer un saleur de l'Alberta et un producteur des Maritimes. Il n'y avait pas un producteur par provenance de chaque province mais les connaissances techniques ne manquaient pas dans ce genre de comité.

Le sénateur Molgat: Et vous avez pu obtenir l'unanimité pour vos recommandations?

M. Williams: Oui, une unanimité étonnante.

Souvenons-nous, monsieur, que nous ne discutons pas de problèmes tels que la stabilisation de l'industrie du porc, le tarif du Pas du Nid-du-Corbeau ou de quelque chose de ce genre. Je dois avouer que nous n'avons jamais abordé ce genre de questions. Nous n'y faisons que des allusions du genre «le tarif du Pas du Nid-du-Corbeau empiète de cette façon sur cette industrie et nous vous proposons d'essayer de résoudre ce problème». Nous nous bornions à identifier les problèmes et à déclarer «Nous insistons et nous essayons de vous influencer pour modifier cette loi».

Le sénateur Thompson: Monsieur Williams, je voudrais tout d'abord vous remercier car vous avez fourni matière à réflexion en incitant à la prudence en matière de gestion de l'offre.

J'ai remarqué que vous aviez souligné «Pourquoi ne pas englober les producteurs de bœuf et de porc?» et vous avez ensuite fait valoir que si on adoptait un tel programme, il coûterait beaucoup aux producteurs. Nous avons été à Québec où il existe un système de gestion de l'offre dont les producteurs que nous avons rencontré étaient satisfaits. Je dis pas qu'ils le sont à l'extrême mais ils ont déclaré que si leur proposait d'en adopter un autre, ils ne voudraient pas perdre leur système actuel.

M. Williams: Bien entendu, non.

Le sénateur Thompson: Vous avez déclaré que si nous lançions là dedans nous aurions beaucoup de difficultés à sortir. Toutefois, vous avez ensuite précisé que les problèmes peuvent être résolus par la coopération.

M. Williams: Je pense que, fondamentalement, si on élimine les extrêmes et si on en protège l'industrie, cette dernière peut être libre de s'adapter. Nous ne sommes pas limités par

[Text]

locked in time. Times do change, and supply management has the great error in that it freezes something in time, and it doesn't have the adjustment element. How do we know? I don't think there is anybody here who can predict what is going to happen. They can't predict where grain is going to go in the long term. Well as the price of grain goes and as the demand for grain goes, that way go the swine, dairy and poultry industries. How in the world are you going to freeze it and not have the flexibility to move up and down? We went from 113 pounds consumption of beef down to 80 and some people are suggesting we might go down to 55. Now that's done quite within the system. But what if we had frozen that system when we were eating 113 pounds of beef? What a ridiculous situation. We might be just as ridiculous at freezing it at 82 or 85 pounds too.

The beef industry is a fantastic industry. It uses product that cannot be used for anything else. But that product is not in constant supply. Not even the range, the native range, is in constant supply, as you know, and certainly our grains are not in constant supply, nor is there a constant price. Therefore the beef industry is complementary to these other industries. If you lock it into some sort of a stabilization programme where you are going to say "There are going to be X million cows in Canada and some of them are going to be in Ontario and some in Saskatchewan", you are locked into a kind of inefficiency that I simply can't accept as a Canadian in the long poll.

Senator Thompson: In a sense the Quebec producer is satisfied despite certain perhaps unrealistic aims on the part of the Quebec government. They refer to self-sufficiency in beef and they work towards it. The reality of political life is such that I think to get rid of these discrepancies across Canada is going to be tough.

Dr. Williams: But isn't that the point, Senator? Already we have in Quebec an unrealistic situation. You asked the producers if they want it, and they said they did. If I were a hog producer I would want the kind of support that they are getting. But maybe you should have asked the Minister of Agriculture how happy he is. I imagine he goes to bed and tears his hair every night, because he has got himself into an intolerable situation.

Senator Thompson: I don't think he had much choice, did he? This was a provincial decision.

Dr. Williams: I appreciate that, but why lock ourselves into it nationally? They have a problem with it.

Senator Thompson: Sorry, I may have confused you. You seem to think that I want that same system throughout the country. I'm saying that to break down the discrepancies, and because of discrepancies, unfairness in costs of production, is a tough, hard challenge. I accept it's a challenge, and I leave it at that. You also referred to market costs and said we've got to control them more. You say they are distorted.

[Traduction]

temps. Les temps changent et c'est une grande erreur de la part de la gestion de l'offre de figer quelque chose dans le temps parce que l'élément de rajustement fait défaut. Comment savoir? Je ne pense pas que quiconque ici puisse prédire l'avenir. Il n'est pas possible de prédire quelle sera l'orientation des céréales à long terme. Les industries du porc, du lait et de la volaille suivent l'orientation du prix des céréales et de la demande. Comment est-il possible de procéder à un gel sans disposer de la souplesse de la hausse et de la baisse. La consommation du bœuf, qui était de 113 livres, est passée à 80 et certains prétendent quelle pourrait tomber à 55 livres. Actuellement cela se passe dans le cadre du système mais qu'advierait-il si nous avions figé le système quand nous consommions 113 livres de bœuf? Quelle situation ridicule. Il en serait de même si nous le figions à 82 ou 85 livres.

L'industrie du bœuf est fantastique. Elle utilise des produits qui ne peuvent servir à rien d'autre. Toutefois ils ne sont pas fournis de façon uniforme et, comme vous le savez, même les pâturages n'ont pas une production uniforme. Il en va de même de nos céréales et les prix non plus ne sont pas uniformes. En conséquence, l'industrie du bœuf complète ces autres industries. Si vous l'enfermez dans un genre de programme de stabilisation et si vous déclarez. «Il va y avoir X millions de vaches au Canada, dont certaines en Ontario et certaines en Saskatchewan», vous vous trouvez bloqués dans un genre d'inefficacité que je ne peux tout simplement pas accepter en tant que Canadien.

Le sénateur Thompson: Dans un sens, le producteur du Québec est satisfait, en dépit peut-être de certains objectifs peu réalistes du gouvernement du Québec. Ils visent à l'auto-suffisance dans le domaine du bœuf et s'efforcent de l'atteindre. Les réalités de la vie politique sont telles que je pense qu'il sera très difficile d'éliminer ces différences dans le pays.

M. Williams: Mais n'est-ce pas là la question, sénateur? Nous avons déjà au Québec une situation peu réaliste. Vous demandez aux producteurs s'ils la désirent et ils répondent par l'affirmative. Si j'étais producteur de porc, j'aimerais bénéficier du genre d'aide qu'ils reçoivent. Toutefois, vous devriez peut-être demander au ministre de l'Agriculture s'il est satisfait de cette situation. J'imagine qu'il doit s'arracher les cheveux tous les soirs parce qu'il s'est placé dans une situation intolérable.

Le sénateur Thompson: Je ne pense pas qu'il ait tellement le choix, n'est-ce pas? Il s'agit d'une décision provinciale.

M. Williams: Je m'en rends compte mais pourquoi nous y enfermer à l'échelle nationale? Cette décision constitue un problème.

Le sénateur Thompson: Je m'excuse, je vous ai peut-être dérouté. Vous semblez penser que je désire ce même système dans tout le pays. Je dis que pour supprimer ces différences, et par suite de leur existence même, l'inégalité des coûts de production constitue un problème majeur. Je l'accepte en tant que tel et j'en reste là. Vous avez également fait allusion aux frais de mise en marché et vous avez déclaré que nous devons les contrôler davantage. Vous dites qu'ils sont faussés.

[Text]

Dr. Williams: I'm saying that you couldn't impose a stabilization programme without also controlling the marketing costs. You see we have three products that compete, but they are sold by one unit, which is the supermarket system, and they work on a beef-pork-poultry counter in which they attempt to use one product as a leader in their marketing system. Therefore they want a cheap product to sell to the consumer and attract people in. At the moment it's pork and poultry, and therefore to make it cheap, they offer sales, they do it at zero return, and if they can push it down even further, they don't put any costs on it. So the pork and poultry on the shelf is coming through at extremely low prices. But you have got to make it all add up, and so the price tends to be put on the beef. So beef goes up in price and that hurts the beef industry. Yet, here is the pork industry at low, low prices.

Senator Thompson: But you made the point before, and I appreciate it, that with eggs and dairy products, it was a more simple product?

Dr. Williams: Simple product with virtually no competition.

Senator Thompson: And with beef and pork it would be very difficult to control the marketplace?

Dr. Williams: One point I didn't emphasize, when you start playing with cost of production in Canada, in the beef industry particularly—the swine industry is not too bad because the main input is grain with building costs and so forth, which are fairly predictable—but in the cow-calf business I think you have to recognize that even within a province, let alone east to west and so forth, the costs of production can be very different. There is the man who is mainly on a leased land kind of operation and the man in the north who is mainly in a fairly intensive mixed farm kind of operation. Problems impinge on them different ways. A drought will affect one quite differently from another, and they generally don't experience the same conditions in the same year. What is more, they are marketing into different markets at any one time.

Jim said he is a cow-calf man; he sells calves. But he may, because he happens to have some good grass one year, suddenly become a yearling producer for that year, and so now suddenly he has become a competitor with the man in Swift Current who is maybe also a yearling producer. So to try to come up with realistic costs of production that are fair and recognize the variables of the industry is very difficult.

Senator Thompson: Then on the question of grants, and I appreciate that for many people money is needed right now, isn't it very difficult to come to a consensus about grants? Have you thought through that? You say that would take a lot of time, but I would be interested if you had a paper or something on it?

Dr. Williams: Well there are papers on it. Larry Martin, the economist at Guelph, goes through this in his paper presented

[Traduction]

M. Williams: Je dis que vous ne pouvez pas imposer un programme de stabilisation sans contrôler également les frais de commercialisation. Vous voyez que nous avons trois produits en concurrence mais ils sont vendus à l'unité dans les supermarchés. Au comptoir bœuf-porc-volaille on sacrifie un produit pour attirer les clients. Actuellement, c'est le porc et la volaille. En conséquence dans les ventes-réclame, ils ne réalisent aucun bénéfice et, s'ils le peuvent, ils réduiront encore leurs prix en sacrifiant leurs frais. On trouve donc du porc et de la volaille à des prix extrêmement faibles. Toutefois, un équilibre est nécessaire de sorte qu'on a tendance à transférer les frais sur le bœuf. Il en résulte que le bœuf augmente et que cela nuit d'autant à cette industrie. Néanmoins, les prix sont extrêmement faibles pour le porc.

Le sénateur Thompson: Vous avez déjà fait remarquer, et je vous en suis reconnaissant, qu'en ce qui concerne les œufs et les produits laitiers, on se trouvait en présence de produits plus simples?

M. Williams: Des produits simples pratiquement sans concurrence.

Le sénateur Thompson: En ce qui concerne le bœuf et le porc, serait-il très difficile de contrôler le marché?

M. Williams: Un point que je n'ai pas souligné, lorsque l'on commence à jouer avec les coûts de production au Canada, en particulier dans l'industrie du bœuf, c'est que l'industrie du porc n'est pas dans une trop mauvaise situation parce que les dépenses principales sont constituées par les céréales, les coûts de construction, etc., qui sont facilement prévisibles. Je pense toutefois que vous devez admettre que dans l'élevage-naissage, même à l'intérieur d'une province, sans tenir compte de l'est ou de l'ouest, etc., les coûts de production peuvent être très différents. Il y a l'exploitant qui opère principalement sur des terres louées et l'exploitant du nord qui se livre principalement à une polyculture intensive. Ils rencontrent des problèmes différents. Une sécheresse le touche de façon très différente et au cours de la même année, ils ne rencontrent pas les mêmes conditions. De plus, ils vendent leurs produits sur des marchés différents.

Jim a déclaré qu'il était éleveur-naisseur et il vend des veaux. Toutefois, si au cours d'une année il a une bonne récolte de fourrage, il peut brusquement devenir producteur de bêtes d'un an pour cette même année et se trouver soudainement en concurrence avec l'éleveur de Swift Current qui est peut-être également producteur de bêtes d'un an. Il est donc très difficile de tenter d'en arriver à des coûts réalistes de production qui soient précis et tiennent compte des variables de l'industrie.

Le sénateur Thompson: Pour ce qui concerne les subventions, et je me rends compte qu'un grand nombre de personnes ont besoin d'argent maintenant, n'est-il pas très difficile d'en s'entendre à ce sujet? Vous êtes-vous penchés sur cette question? Vous dites que cela prendrait beaucoup de temps, mais dites-moi, existe-t-il une étude ou autre document du même genre sur le sujet?

M. Williams: Des documents existent à ce sujet. M. Larry Martin, l'économiste de Guelph, étudie cette question dans un

[Text]

to the Economic Council of Canada. The point is, of course, they are tough decisions and they are political decisions. It means that you are going to put \$50 million or \$100 million, whatever is necessary, into an industry at a particular time, and governments usually take criticism at the time because it's not big enough. Take the drought relief programme last year. Nevertheless, when it's all through, you have made what you think was a good judgment. You have put the money in and you haven't distorted the production system in any major way. You are back out and you are done until the crisis arrives again.

I think, quite frankly, bottom loading programmes are much better than top loading programmes. These help ranchers out by community pastures or by fencing assists or helping them in dugouts or digging wells, or whatever. These are much better programmes because they tend to assist and develop, and so forth, and they are not long-term. Once you come in on the other end and start interfering in the market and in something that is tied to cost of production then you create problems.

The Deputy Chairman: Thank you very much Dr. Williams. Could we have Mr. Million, please, come forward and make his presentation?

Thank you for coming. Please explain to us about your organization, and make your presentation.

Mr. George Million, Meadow Lake Local, Saskatchewan Livestock Grower's Association: We belong to the Saskatchewan Stock Grower's Association; we are the Meadow Lake Local of the Association. We are primarily a cattle producing association, but we are in affiliation with the purebred producer organizations as well. I think our membership is approximately 1,600, plus our affiliated, about 6,000.

We support Dr. Williams's presentation fully, and I think the remarks prepared by myself and my colleagues will bear this out.

Some farmers are going out of business because their returns won't meet their costs. These farmers must accept responsibility for adopting technology at an unbelievable rate, and incurring the investment explosion that went along with it. But the straw that is literally breaking their backs is the 20 per cent plus interest rates on their debt. The responsibility for these interest rates rests with the Governments of Canada. The idea that government provide you with stability is a myth. In fact, hard though it may seem, good managers find it necessary to protect themselves against government actions such as those that produce the current state of economic affairs.

We reject supply management and/or a marketing board. We also want free trade with the U.S., possibly tighter restrictions on off-shore beef. Instead of a marketing board we would like government support for a beef promotion programme. We

[Traduction]

document qu'il a présenté au Conseil économique du Canada. Le fait est, il va sans dire, qu'il s'agit de décisions politiques difficiles à prendre. Cela signifie qu'il vous faudra, à un certain moment injecter selon les besoins quelque 50 ou 100 millions de dollars dans une industrie et les gouvernements sont habituellement la cible des critiques parce que ces montants ne sont pas suffisants. Prenez pas exemple le programme mis en place l'an dernier pour contrer les répercussions de la sécheresse. Il reste que, une fois tout terminé, les gouvernements ont posé les gestes qui leur semblaient les plus sensés. Ils ont débloqué des crédits et n'ont provoqué aucun déséquilibre important dans le système de production. Il n'y a plus qu'à attendre la prochaine crise.

Je crois en toute franchise que les programmes d'encouragement ponctuels sont de loin supérieurs au relèvement du taux de base des subventions. Les premiers permettent d'aider les exploitants agricoles en leur offrant la possibilité de recourir à des pâturages communautaires, en les aidant à poser des clôtures à creuser des fosses-réservoirs ou des puits. Ces derniers sont de loin supérieurs aux deuxièmes parce qu'ils visent à aider l'exploitant et qu'ils ne visent pas le long terme. Dès que vous intervenez sur le marché et dans quelque domaine lié aux coûts de production, vous créez alors des problèmes.

Le vice-président: Merci, Monsieur Williams. Monsieur Million aurait-il l'obligeance de s'avancer et de faire son exposé?

Merci d'être venu. Je vous prierais de nous expliquer en quoi consiste votre organisation et de poursuivre avec votre exposé.

M. George Million, Section Meadow Lake, Saskatchewan Livestock Grower's Association: Nous sommes affiliés à la Saskatchewan Stock Grower's Association. Notre association compte surtout des éleveurs de bétail mais nous sommes également affiliés à des organisations d'éleveurs d'animaux de race. Je crois que notre association compte environ 1,600 membres sans compter nos quelque 6,000 membres affiliés.

Nous souscrivons entièrement à la présentation de M. Williams et je crois que l'exposé que j'ai préparé à l'aide de mes collègues corroborera ses dires.

Certains exploitants agricoles liquident leur entreprise parce qu'ils ne font pas leurs frais. Ils ne doivent s'en prendre qu'à eux-mêmes d'avoir adopté de nouvelles techniques à un rythme effarant et de devoir en assumer les frais qui en découlent. Mais la goutte d'eau qui fait déborder le vase, ce sont les taux d'intérêt supérieurs à 20 p. 100 qu'ils doivent assumer puisque c'est le gouvernement du Canada qui en est le premier responsable. C'est un mythe de croire que les gouvernements vous offrent la stabilité. En réalité, aussi difficile que cela puisse sembler, les bons gestionnaires jugent nécessaire de se protéger contre des mesures gouvernementales comme celles qui ont entraîné la situation économique dans laquelle nous nous trouvons à l'heure actuelle.

Nous nous opposons tant à une gestion de l'offre qu'à la création d'un office de commercialisation. Nous voulons également la libération des échanges avec les États-Unis et, si cela est possible, le resserrement des restrictions à l'égard du bœuf

[Text]

realize the beginning producers require special assistance, and we support programs such as the Saskatchewan Government's Farmstart. Although we are opposed to any form of stabilization, we would find the Canadian Cattlemen's Association proposal the least offensive.

That is the sum total of our remarks.

Deputy Chairman: Thank you very much.

Senator Molgat: Well, Mr. Chairman, I don't want to appear in the position of defending the government, particularly, but I note your comment that the government is exclusively responsible for the interest rate as it stands now. Do you think that the government should, by regulation, reduce that interest rate? Should it interfere with the free market, because you say that you want a free market in cattle, and you want the border to be open, but are you saying, then, that on interest the government should take action?

Mr. Million: That is a bit contradictory, isn't it, on my part?

Senator Molgat: Well I think it does present a problem.

Mr. Million: Yes.

Senator Molgat: That is the problem for the government, you know. At the moment interest rates in the United States are high, so if ours don't match them, then money flows over there, the same way as cattle would flow over there if it was high. So, you know, we can't have it two ways. If we want a free system, then we have to accept that, but I agree with you that the interest rates are killing people. But that's the problem with free systems.

Mr. Million: Yes, you are right. I know. What can I say?

Senator Molgat: But basically, then, your group is prepared to tough it out with the ups and downs and take your chances in the business, and you want to remain free, not to have supply management.

Mr. Million: Personally I would, and the majority of our local would too. Mind you I represent possibly, at the very most, 25 per cent of our local producers so I really can't speak for the majority. But that is our view as an organization—at the local level, of course.

Senator Molgat: Okay. Well thank you very much. This is what we want to hear. We want to hear exactly what the producers want to have happen, and we are glad that you came.

Mr. Million: Well, I have said that we could live with minor types of programs along the lines of the current crop insurance programme, something very inoffensive, but a major stabilization programme is just totally out, to our way of thinking, and supply management is the last thing on the agenda to us.

[Traduction]

provenant de l'étranger. Le gouvernement devrait, à notre avis, au lieu de créer un office de commercialisation accorder son appui à une campagne de promotion du bœuf. Nous constatons que les nouveaux producteurs ont besoin d'une aide spéciale et nous accordons notre appui à des initiatives comme le programme d'établissement de la ferme du gouvernement de la Saskatchewan. Bien que nous nous opposions à toute forme de stabilisation, la proposition de l'Association canadienne des éleveurs de bétail nous semblerait la plus acceptable.

Il s'agit d'un résumé de nos remarques.

Le vice-président: Merci beaucoup.

Le sénateur Molgat: Eh bien!, monsieur le Président, je ne veux pas sembler défendre le gouvernement, mais je relève l'observation du témoin que le gouvernement est le seul responsable des taux d'intérêt actuels. Croyez-vous que le gouvernement devrait, par voie de règlement, diminuer le taux d'intérêt? Devrait-il intervenir sur le marché libre, parce que vous dites que vous voulez un marché libre pour le bétail; vous voulez que les frontières soient ouvertes, mais estimez-vous que le gouvernement devrait prendre des mesures au sujet du taux d'intérêt?

M. Million: C'est un peu contradictoire de ma part, n'est-ce pas?

Le sénateur Molgat: Eh bien, je crois que cela pose un problème.

M. Million: Oui.

Le sénateur Molgat: Cela pose un problème au gouvernement, vous savez. A l'heure actuelle, les taux d'intérêt sont élevés aux États-Unis; si les nôtres ne le sont pas également, nos capitaux y fuient alors tout comme cela se passerait pour notre bétail si les prix y étaient élevés. Il faut donc nous faire une raison. Si nous voulons le libre-échange il nous faut accepter cela, mais je conviens avec vous que les taux d'intérêt tuent. C'est là le problème avec les systèmes de libre-échange.

M. Million: Oui, vous avez raison. Je le sais. Que puis-je dire?

Le sénateur Molgat: Toutefois, votre groupe est fondamentalement disposé à endurer les hauts et les bas et à tenter chance; vous voulez qu'aucune contrainte ne vous soit imposée et vous vous opposez à la gestion de l'offre.

M. Million: Personnellement, oui et il en va de même pour la majorité des membres de notre section. Je vous rappelle que je représente peut-être tout au plus 25 p. 100 des producteurs locaux; je ne peux pas vraiment parler au nom de la majorité. Il s'agit toutefois de l'opinion de notre organisation, de la section du moins.

Le sénateur Molgat: D'accord. Je vous remercie beaucoup. C'est ce que nous voulons entendre. Nous voulons savoir exactement ce que veulent les producteurs et nous sommes heureux que vous soyez venu.

M. Million: Eh bien, j'ai dit que nous pourrions accepter de petits programmes comme celui de l'assurance-récoltes, quelque chose de très inoffensif; nous nous opposons tout à fait à la mise sur pied d'un programme important de stabilisation.

[Text]

Senator Thompson: Dr. Williams had a couple of points. One was in connection with the discrepancy to producers across the country, and he felt that Gene Whelan pulls his hair at night worrying about this, and it certainly is a problem. But do you agree with this? How do you feel the Federal Government can establish a common denominator across the country for each province, or have you thought about it at all?

Mr. Million: I have thought about it, but that's a tough one, a really tough one. Like Dr. Williams himself said, he really couldn't come up with the answer. As one of your colleagues said, each province is acting within its own jurisdiction in preparing programs of a stabilization nature, so the national government has a really tough row to hoe, to try to equalize this. Frankly I don't know what to say.

Senator Thompson: Can I ask you another question? The first two speakers, said that they can lose as much as \$200 a head on the feedlot. Your belief in the marketplace is based on the fact that you feel it gives an equitable return for your product?

Mr. Million: Not at present, no.

Senator Thompson: Are you satisfied that some adjustment in the marketplace will become equitable without any movement on the part of government?

Mr. Million: I think, at present, we just have too many cows, and all we can do is eat beef, and hopefully the interest rates will come down and the economic conditions in Canada will revive a bit and consumers will have a few more dollars to spend on beef.

Senator Thompson: Why would you say that? There is a falling consumption of beef. Why do you have faith that this is going to change the rising prices and costs involved in your product? Do you think there is going to be a new demand for beef in Canada?

Mr. Million: Not necessarily. Probably not. That's very hard to say. That's a really tough one. If we lose part of our markets we just have to live with it, that's all, but supply management certainly won't answer our problems.

Senator Thompson: Well can I get at the basis of your concern. You are not happy with the present marketing?

Mr. Million: I'm not happy with the present conditions, not necessarily the marketing.

Senator Thompson: I think Dr. Williams said if you had supply management—and we do have supply management across Canada in some places—he felt there had to be some control in the market. He referred to Dominion and Loblaws. I'm not sure how you would arrive at that control of the marketplace?

[Traduction]

nous estimons que ce n'est qu'en tout dernier ressort qu'on devrait recourir à un programme de gestion de l'offre.

Le sénateur Thompson: M. Williams avait fait ressortir un ou deux points. Il a tout d'abord parlé des différences que présentent les divers producteurs du pays et il estime que M. Gene Whelan s'arrache les cheveux à ce sujet et il s'agit assurément d'un problème. Etes-vous d'accord? Comment croyez-vous que le gouvernement fédéral puisse parvenir à établir un dénominateur commun à chaque province? Avez-vous réfléchi à cette question?

M. Million: J'y ai pensé, mais il s'agit d'une question très difficile. Comme M. Williams l'a dit, il ne peut vraiment donner de réponse. Comme un de vos collègues l'a mentionné, chaque province agit selon les pouvoirs qui lui ont été conférés pour élaborer des programmes de stabilisation et le gouvernement national aura vraiment un bon coup de pioche à donner lorsqu'il s'agira de niveler le tout. Je ne sais vraiment pas quoi dire.

Le sénateur Thompson: Puis-je poser une autre question? Les deux premiers orateurs ont dit qu'ils peuvent perdre jusqu'à \$200 par tête dans les parcs d'engraissement. Votre confiance dans le marché est fondée sur le fait que vous estimez que ce dernier vous assure une juste rentabilité pour votre produit?

M. Million: Pas à l'heure actuelle.

Le sénateur Thompson: Etes-vous convaincu que certains réaménagements du marché le rendront équitable, sans intervention du gouvernement?

M. Million: Je crois, à l'heure actuelle, que nous avons tout simplement trop de vaches et que tout ce que nous pouvons faire c'est de manger du bœuf. Fort heureusement, les taux d'intérêt diminueront, le Canada se relèvera un peu et les consommateurs pourront acheter davantage de bœuf.

Le sénateur Thompson: Comment pouvez-vous dire cela? La consommation de bœuf est en perte de vitesse. Pourquoi pensez-vous que cela modifiera la tendance à la hausse des prix et les coûts de votre produit? Croyez-vous qu'il y aura une recrudescence de la demande de bœuf au Canada?

M. Million: Pas nécessairement. Probablement pas. C'est très difficile à dire. Si nous perdons une partie de nos marchés, il nous faudra tout simplement accepter, un point c'est tout. La gestion de l'offre ne constitue assurément pas une solution à nos problèmes.

Le sénateur Thompson: Puis-je m'attaquer au fondement de vos préoccupations. Vous n'êtes pas satisfait du système actuel de commercialisation?

M. Million: Je ne suis pas satisfait des conditions actuelles, pas nécessairement du système de commercialisation.

Le sénateur Thompson: Je crois que M. Williams a dit que selon lui, la gestion de l'offre—ce qui existe déjà dans certaines régions du Canada—est accompagnée d'un certain contrôle du marché. Il a parlé de Dominion et de Loblaws. Je ne comprends pas tout à fait comment vous pourriez arriver à un contrôle du marché?

[Text]

Mr. Million: Well Dr. Williams mentioned the Food Council and the need for more interaction between the various groups.

Senator Thompson: You seemed to be in complete agreement with Dr. Williams.

Mr. Million: I was. At the time he was presenting his proposals I did agree with him fully.

Senator Thompson: But you do believe in some government help in some areas?

Mr. Million: Yes, certainly. Oh yes, we need government help in areas such as research. Primarily research, I think.

Senator Thompson: Do you want grants? I think that Dr. Williams said not to get into long-term programs that tie you in. Perhaps for an irrigation project or something of that nature, government could move in and move out. You could accept that?

Mr. Million: I think I could live with that.

Senator Thompson: and what areas do you think would help your industry at this point in the short-term?

Mr. Million: Oh, possibly even more subsidization for young producers.

Senator Thompson: For young producers?

Mr. Million: Beginning producers, rather, I should say, to help them get on their feet so to speak. But do not build in an ongoing subsidization program. We are all family men, but we don't expect to support our children all their lives, you know. We raise them and then we turn them loose, more or less.

Senator Thompson: What is the size of the average herd of your membership?

Mr. Million: The average herd? That's a tough one. I would say it's about the provincial average. I would have to go with about a 50-cow herd.

Senator Thompson: A 50-cow herd?

Mr. Million: That might be a bit conservative.

Senator Thompson: Yes. And I wouldn't think that many of you still have a mortgage on your farm. You are pretty well established farmers.

Mr. Million: There are some, yes. I would say we have as high a percentage of young people as anyone.

The Deputy Chairman: Thank you very much, I do appreciate you coming and giving us your time.

Could we have Mr. Gabruch come, please, and give your presentation?

Mr. Joseph Gabruch, President, Highgate Ranching Company: I'm Joe Gabruch and we are in the mixed farming business; it's grain and beef. I have a son farming with me, and we have about a 140 cow-calf operation. We background our calves and we finish them. We have been doing this for about

[Traduction]

M. Million: Bien, M. Williams a parlé du Conseil de l'alimentation et du besoin d'une plus grande interaction entre les divers groupes.

Le sénateur Thompson: Vous semblez être parfaitement d'accord avec M. Williams.

M. Million: Je l'étais. Lorsqu'il a présenté ses propositions j'étais parfaitement d'accord avec lui.

Le sénateur Thompson: Mais vous croyez qu'une aide du gouvernement serait une bonne chose dans certains secteurs?

M. Million: Oui, certainement. Nous avons besoin de l'aide du gouvernement dans certains secteurs, comme celui de la recherche. Principalement la recherche, je crois.

Le sénateur Thompson: Voulez-vous des subventions? Je crois que M. Williams a conseillé de ne pas établir de programmes à long terme, qui nécessiteraient certaines obligations. S'il y avait un programme d'irrigation ou quelque chose du genre, le gouvernement pourrait y participer puis se retirer. Seriez-vous prêt à accepter quelque chose du genre?

M. Million: Je crois que oui.

Le sénateur Thompson: Quel type d'aide à court pourrions-nous offrir à votre industrie?

M. Million: Peut-être de plus fortes subventions pour jeunes producteurs.

Le sénateur Thompson: Les jeunes producteurs?

M. Million: Je devrais plutôt dire ceux qui sont à leur début dans l'industrie, afin de les aider à partir du bon pied. Mais n'établissez pas un programme permanent. Nous sommes tous père de famille, mais nous ne nous attendons pas vraiment à faire vivre nos enfants toute leur vie, vous savez. Nous élevons et puis nous les laissons partir, plus ou moins.

Le sénateur Thompson: Quelle est l'importance moyenne des troupeaux de vos membres?

M. Million: Le troupeau moyen? C'est une question difficile. Je dirais à peu près la même que le troupeau moyen de la province. Je dirais un troupeau d'environ 50 vaches.

Le sénateur Thompson: Un troupeau de 50 vaches?

M. Million: C'est une estimation légèrement minimale.

Le sénateur Thompson: Oui. Et je suppose que la plupart d'entre vous n'ont pas d'hypothèques sur leurs fermes. Vous êtes assez bien établis.

M. Million: Certains ont des hypothèques. Nous comptons autant de jeunes que d'agriculteurs bien établis.

Le vice-président: Merci beaucoup. Je tiens à vous remercier d'avoir pris le temps de venir comparaître devant le comité.

Je crois que la parole est maintenant à M. Gabruch.

M. Joseph Gabruch, président, Highgate Ranching Company: Je m'appelle Joe Gabruch et nous nous occupons de polyculture: les céréales et le bœuf. Un de mes fils travaille avec moi et nous avons environ 140 vaches et veaux. Les veaux naissent sur notre ferme et nous les finissons. Nous partici-

[Text]

15 years, and up until three years ago or so things just don't enhance our feelings towards cattle raising whatsoever.

We are very hardnosed, we put in very long hours, we don't hire any help, we ask our wives to help us when we need extra help, and I feel that we have been able to stay viable in our operation. We are probably not getting paid adequately for our labour, and I have got to the age, I suppose, that I feel that we should phase out of the cattle enterprise. I feel that in order to run our business larger numbers are more efficient. I think we have arrived at the height of our efficiency having regard to the labour load, and we feel that we really are working much too hard for what we are getting out of our cattle industry.

We are established, no doubt. We owe no money on the cows or any of our cattle, but that is because we struggled through the last 15 years trying to get into this position.

Now the cow and calf part of a beef operation is just not a paying proposition. We have been robbing our grain farm to subsidize our cattle. And, of course, when you have everything in one spot, stew is pretty good to eat when you don't have anything else, so this is what we have done. Our grain farm has subsidized our cattle industry.

I feel that every cow that's calved, or whoever owns a cow in 1980 should have received at least \$100 per head, and I think every animal that was finished should be subsidized \$100 a head, and for '81 I think the same thing would have been in order. So I feel you must move quickly to settle things one way or another because it's pretty hard to fight the whole system. It takes just too much organizing from the farm gate to the consumer, and I think this would rectify the losses that many of the people have faced.

As I said we are hardnosed and we have ridden this thing out for three years. We'll probably ride it out for two more years and if there is no light on the horizon, goodbye livestock! You might just as well eat Australian beef, or what have you.

Maybe we are a tremendously spoiled nation by putting through all this grain in order to have this top quality red meat, some of the best meats that we have ever had. Maybe our costs would be less if there was less of these high costs put into beef, if the consumer would settle for stage lower quality meat. Whether we are arriving at that I do not know, but I know whoever is hurting is hurting bad, in short.

Senator Gildas Molgat (Acting Chairman) in the Chair.

The Acting Chairman: I have two further names on the list who have indicated they would like to make a presentation. Mr. Paulgaard from Provost, Alberta, and Mr. Deroo from Unity, Saskatchewan. Is that correct? If there are others, would you let me know?

[Traduction]

à ce secteur depuis environ 15 ans, et depuis les trois dernières années, nous sommes découragés de la situation qui existe dans le secteur de l'élevage des bovins.

Nous sommes très déterminés, nous travaillons très fort, nous n'avons pas d'employés, nous faisons appel à nos femmes lorsque nous avons besoin d'aide et je crois que nous avons su demeurer viables. Nous ne recevons probablement pas un salaire adéquat pour notre travail, et je suis rendu à un âge où je crois que nous devrions éliminer graduellement notre opération d'élevage. Je crois que dans notre secteur, il est plus rentable d'avoir un gros troupeau. Je crois que nous sommes rendus au maximum de notre efficacité en ce qui a trait au travail, et nous sommes d'avis que nous travaillons beaucoup trop fort pour le peu que nous obtenons de l'industrie du bétail.

Nous sommes sans aucun doute bien établis. Nos vaches et notre bétail sont payés parce que nous avons lutté au cours des 15 dernières années afin d'arriver à la position que nous occupons actuellement.

Aujourd'hui, le secteur des éleveurs-naisseurs n'est vraiment pas rentable. Nous avons dû prendre de l'argent de notre ferme céréalière pour subventionner l'élevage. Évidemment, lorsque tout se trouve au même endroit, le ragoût c'est bien bon lorsque vous n'avez rien d'autre, et c'est ce que nous avons mangé. On s'est servi de notre ferme céréalière pour subventionner notre opération d'élevage.

Je crois que pour chaque vache qui a eu un veau, nous aurions dû recevoir au moins \$100 par tête, et il en va de même pour tous ceux qui possédaient une vache en 1980. Je crois qu'on devrait recevoir une subvention de \$100 pour chaque animal engraisé et je crois que la même chose aurait dû se produire en 1981. Vous devez vous empresser de régler les choses dans un sens ou dans l'autre parce qu'il est très difficile de lutter contre tout le système. Il faut trop d'organisation pour acheminer le produit de la ferme au consommateur, et je crois que cela pourrait permettre d'éliminer les pertes qu'un bon nombre ont subi.

Comme je l'ai dit, nous sommes déterminés, et nous avons survécu pendant trois ans. Nous pourrions probablement encore survivre deux autres années et si rien ne change, nous abandonnerons simplement l'élevage! Vous mangerez simplement du bœuf australien, ou n'importe quoi.

Nous sommes peut-être très gâtés au Canada puisque nous sommes disposés à sacrifier toutes ces céréales pour obtenir de la viande rouge de très bonne qualité, une des meilleures viandes que nous ayons jamais eues. Nos coûts seraient peut-être moins élevés s'il en coûtait moins pour élever du bœuf, si le consommateur était satisfait d'une qualité inférieure. Je ne sais pas si on en est rendu là, mais je sais que ceux qui souffrent de cette situation, souffrent beaucoup.

Le sénateur Gildas Molgat (président suppléant) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: J'ai les noms de deux autres personnes qui aimeraient témoigner. M. Paulgaard de Provost en Alberta et M. Deroo de Unity en Saskatchewan. Est-ce exact? Y en a-t-il d'autres qui désirent prendre la parole?

[Text]

Mr. Paulgaard will be next.

Mr. Purves Paulgaard, rancher: Purves Paulgaard is my name. We are in a ranching operation and we don't have cows. We buy calves and we go to grass at the light end of our calves, and we feed the heavy end out. In the last two years we have marketed about 19,000 cattle. That's between myself and my two sons.

Now you asked a question; the question was "what is the cost of production?" We are on the other end of the stick of what the custom feedlot operator does. In other words we feed a percentage of our cattle in custom feedlots. Last year we fed our cattle in 14 different feedlots, and the reason for that is this; first of all we don't like to have all our cattle in one feedlot in the event of some serious epidemic. Secondly, we get comparative costs, and these costs vary considerably between feedlots. Let us suppose that you lay in 10,000 calves. The cost per head, up until the 1st of October, 1981, was \$39 a calf. Now just hang onto this. That was what we lost on the calves. And the interest is on top of that! I'll come to that in a second.

Now I don't object to losing \$39 on a calf because all that tells me is that I either paid \$39 too much for the calf, or I sold my fat cattle \$39 too cheap. But on top of the \$39, we had something else happen, and that was a \$54 cost for interest, which gives us a total loss of \$93 per animal. So when think in terms of 10,000 cattle that makes a total of \$930,000.

Now I sit on the board of directors of an oil company and we have an oil play going on the East Coast of Canada, and our total dollars in that project is 10 cents on the dollar. The balance of that is Federal Government.

Now perhaps you say, "What the heck has oil got to do with cattle?" but it's got a lot to do with cattle, because our cost of production in the next five years is going to multiply by four. Now where the heck are we?

Cold Lake has a Syncrude project coming along. Imperial Oil is saying "We want 20 per cent on our investment." There isn't anybody in Canada who is getting 20 per cent on their investment in agriculture, absolutely no one. Now how in the devil are we going to stay in the cattle business when we started out last fall with our calves and we were paying 13 per cent interest, before we got done we were paying 21 ¾ per cent interest, and a lot of guys were paying more than that. But it depends on your credit rating, and we were quite fortunate. But still it was too high, and what happens is that when you get to 21 ¾ per cent or 23 per cent, it's just a matter of being hung or shot, it's just too damn such and we can't afford it.

I started in the cattle business in 1955, and in about six weeks we are going to have an inventory of zero. That's the first time since 1955. There is only one reason for that, and that is that down the road we can't see anything but doom and gloom. A guy said to me the other day, "You know, there is one thing we have got to see, and that is that there is a light at

[Traduction]

La parole est maintenant à M. Paulgaard.

M. Purves Paulgaard, éleveur: Je m'appelle Purves Paulgaard. Nous nous occupons d'élevage mais nous n'avons pas de vaches. Nous achetons des veaux et les envoyons au pâturage quand ils sont jeunes; plus tard, nous les envoyons dans des parcs d'engraissement. Au cours des deux dernières années, nous avons mis environ 19 000 têtes de bétail sur le marché, moi et mes deux fils.

Vous nous avez demandé quel était notre coût de production. Nous occupons l'autre extrémité du système que nous partageons avec l'exploitant d'un parc d'engraissement pour le bétail d'emboche. En d'autres mots, nous engraissons une partie de notre bétail dans les parcs d'engraissement. L'année dernière, nous avons fait appel aux services de 14 parcs d'engraissement; voici pourquoi: tout d'abord, nous n'aimons pas envoyer tout notre bétail au même parc d'engraissement parce s'il y avait une épidémie, tout le bétail serait touché. Deuxièmement, nous comparons ainsi les coûts qui varient considérablement d'un parc d'engraissement à l'autre. Supposons que vous avez 10 000 veaux. Le coût unitaire, jusqu'au 1^{er} octobre 1981, était de \$39. C'est le montant que nous avons perdu sur les veaux. N'oubliez pas qu'il faut payer de l'intérêt en plus! Mais je vous en parlerai tout à l'heure.

Je ne m'oppose pas au fait que j'ai perdu \$39 par veau parce que cela indique que j'ai payé \$39 de trop pour ce veau ou que j'ai vendu mon bétail engraisé \$39 de moins que je n'aurais dû le faire. Mais en plus des \$39, il y a eu \$54 d'intérêts, ce qui représente une perte totale de \$93 par animal. Lorsque vous avez un troupeau de 10 000 animaux, cela représente un total de \$930 000.

Je suis maintenant membre du Conseil d'administration d'une société pétrolière car nous avons actuellement un projet pétrolier sur la côte est du Canada; nous fournissons 10 p. 100 des capitaux. Le reste provient du gouvernement fédéral.

Vous allez peut-être me demander ce que le pétrole a à voir avec le bétail; beaucoup, parce que notre coût de production au cours des cinq prochaines années aura quadruplé. Où cela nous mène-t-il?

La société Syncrude a un projet à Cold Lake. La société Imperial Oil nous dit qu'elle veut un rendement de 20 p. 100 de ses investissements. Il n'y a personne au Canada qui obtient 20 p. 100 sur un investissement en agriculture; personne. Comment pouvons-nous continuer à participer à l'élevage de bœufs lorsque l'automne dernier nous payions 13 p. 100 d'intérêt; qu'avant que l'opération soit terminée, nous payions 21 ¾ p. 100; et il y en avait beaucoup qui payaient encore plus. Cela dépend de votre cote de solvabilité, et nous avons été bien chanceux. Mais ce taux d'intérêt était toutefois trop élevé, lorsque vous obtenez 21 ¾ ou 23 p. 100, le résultat est le même; ce taux est trop élevé et nous ne pouvons pas nous le permettre.

Je me suis lancé dans l'élevage en 1955, et d'ici six semaines nous aurons un stock de zéro. Cela sera la première fois que cela se produit depuis 1955. Il n'y a qu'une seule raison: l'avenir ne semble pas encourageant. Quelqu'un m'a dit l'autre jour, «Vous savez, il ne faut pas oublier qu'il y a toujours un

[Text]

the end of the tunnel". That's right, there is. But you know what it is? It's the damn train coming.

Now you might think that's a joke, but that's the truth. Now I think there is something we better stop and think about. We had 1,297 steers on feed in February. We had an influx of 1,000 cattle in four days come into Toronto. In 48 hours our fat cattle dropped \$6 a hundred. Now who in the heck could project a year ago that within a period of 48 hours your cattle are going to drop \$6 a hundred because somebody in the United States decides to bring in some over-fat cattle.

Now I object to shutting off this border between the United States and Canada. I think that we need that border, but we have got to have a quota. We are sleeping alongside a giant, and if they put on 50 pounds on every steer that they market, we don't need a damn steer in Canada. We don't need any cattle up here. They could virtually put us out of production. Now I think that if we have a quota that makes some sense between United States and Canada, get a pegged interest rate—and let me go a little step farther on that.

I met with some producers in Fowler, Colorado, a year and a half ago, and when their interest rates generally were 17 1/2 per cent they were in fact paying 9 per cent. The reason for that is this; when they take out a loan at the bank—and at that particular time their loan had been taken out at 9 per cent they are pegged for a year. When we take out a loan in Canada the buggers move every seven days, so we don't know what we are paying. Now if you are going to ask for our cost of production, how can we tell you what they are when our input costs vary every week.

We have one other problem, one that can be solved fairly simply. I have already discussed it with one of the Senators. We feed cattle in a lot of custom feedlots, and right alongside we have guys in the oil business, the engineering business, doctors, lawyers, grain farmers, all feeding cattle for one purpose. Income tax. How in the devil am I going to compete with a guy who is trying to lose money in a cattle business while I am trying to stay alive?

Now there is a solution and it's real simple. January 1st, 1985 or '84—you have got to give a time lapse in here—the Federal Government comes along and says: "From henceforth on, the cattle industry will be an accrual business. No more of this business of buying cattle to get away from an income tax problem."

Now some of you might say "that is a heck of a good way of doing it", or "you have been doing it for a long time and it's a good thing". It might be good for you, but it's a bugger for the industry, and the sooner we get away from it, the better, because it's crippling us. We just can't stand it. Cattle are being sold in November and December in our local market—and we have a good market; I have no complaints about that, and the people who operate it, they are in business, and they have to be in business to market cattle—and there is a percentage of those cattle that are going to come back. Over 90 per cent of those cattle will be back on that market again in

[Traduction]

leur d'espoir. C'est vrai. Mais un désastre peut également se produire.

Je crois que nous devrions sérieusement étudier la question. En février, j'avais 1,297 bouvillons dans des pâturages. Huit mille têtes de bétail ont été envoyées à Toronto en quatre jours. En 48 heures, le prix de nos bovins gras a baissé de \$6 les cent livres. Qui aurait pu prévoir l'année dernière qu'en 48 heures, le prix du bétail baisserait de \$6 parce que quelqu'un aux États-Unis décide d'amener au Canada ses bovins trop gras.

Je m'oppose à la fermeture de cette frontière entre les États-Unis et le Canada. Je crois que nous en avons besoin; nous devons cependant fixer des contingents. Nous sommes à côté d'un géant, et s'il ajoute 50 livres à chaque bouvillon qu'il met sur le marché, nous n'aurons pas besoin d'élever de bouvillons au Canada. Nous n'aurions pas besoin de bovins ici. Ils pourraient simplement nous forcer à cesser notre production. Je crois que nous avons un contingent logique entre les États-Unis et le Canada, un taux d'intérêt fixe—laissez-moi vous en dire un peu plus.

J'ai rencontré certains producteurs à Fowler, au Colorado, il y a un an et demi; lorsque leur taux d'intérêt moyen était de 17 1/2 p. 100, ils payaient de fait 9 p. 100, parce qu'ils empruntaient de l'argent auprès d'une banque—et à ce moment-là, leur prêt était offert à 9 p. 100 et restait à ce taux pendant un an. Lorsque nous faisons un emprunt au Canada, le taux d'intérêt se déplace chaque sept jours, de sorte que nous ne savons pas exactement ce que nous devons payer. Si vous nous demandez maintenant notre coût de production, comment pouvons-nous vous dire quelles sommes nous y consacrons lorsque les coûts varient chaque semaine.

Nous avons un autre problème, qui peut être résolu assez facilement. J'en ai déjà discuté avec l'un des sénateurs. Nous engraissons les bovins dans des parcs d'engraissement à façon alors que des gens des entreprises pétrolières, des ingénieurs, des médecins, des avocats, des producteurs de grains, etc. engraisent tout leur bétail dans un seul but. L'impôt sur le revenu. Comme puis-je jamais entrer en concurrence avec quelqu'un qui essaie de perdre de l'argent dans une exploitation de bestiaux alors que j'essaie simplement de survivre?

Il existe une solution très simple. Imaginons que le 1^{er} janvier 1985 ou 1984—il faudra beaucoup de temps pour en arriver là—le gouvernement fédéral déclare: À partir de maintenant, l'élevage du bétail se fera d'après la comptabilité d'exercice. Il n'est plus question d'acheter des bestiaux pour se soustraire à un problème d'impôt sur le revenu.

Certains d'entre vous diront peut-être que «c'est une très bonne façon de s'en tirer ou peut-être que vous agissiez ainsi depuis longtemps et que c'est une bonne chose.» C'est peut-être une bonne chose pour vous mais c'est une plaie pour l'industrie et plus tôt nous pourrions nous en débarrasser mieux ce sera parce que cela nous mène à la faillite. Nous ne pouvons tolérer une telle situation. Les bestiaux sont vendus en novembre et décembre sur notre marché local et nous avons un bon marché; je n'ai aucune plainte à formuler sur ce point et les gens qui l'exploitent sont des gens d'affaires, ce qui est nécessaire pour commercialiser les bestiaux. Un certain pourcentage de ces

[Text]

January or February, and this adds to the cost of cattle. I am the last guy to handle those cattle, and I have to cover everybody's tracks and I can't do that. But the only reason they are there is because of income tax. Now I think it's wrong and I think that this Federal Government has got to stop this. It's absolute nonsense, and if it is going to continue, we just can't get into the cattle business any more and we'll have to get out.

But remember one thing. We feed 10,000 calves. The Saskatchewan Stock Grower's man sat here a minute ago and he said the average guy in Saskatchewan raises 50 calves, I think, and that's probably correct. That is as many calves as 200 producers in this province grow in a year. Now you had better think about that. I was at a meeting in Lethbridge and there were 248 people there who marketed 30-some per cent of the total cattle in Canada. Now you better stop and think. Either you want to keep us alive or you don't, and if you want to keep us alive there is only one way to do it, and that is to inject some money into the industry immediately, because we have lost our entire equity and we can't go on. Either that or you are going to let this industry die, and if you let it die, then down the road, boy, you are going to pay.

The Acting Chairman: Thank you Mr. Paulgaard. Are there any questions?

Senator Thompson: Mr. Paulgaard, one point you made was on the question of imports, and you described how, in 48 hours, you lost six dollars with your cattle. Have you had a chance to study Bill C-46 now before the House of Commons? Is that going to change anything?

Mr. Paulgaard: I have not.

Senator Thompson: In December, 1979, the Federal Government notched the maximum level of beef and veal imports into Canada for 1980 at 171.7 million pounds. Do you see stronger measures than that needed?

Mr. Paulgaard: I don't want you to misunderstand me; I am not saying to cut off the American border. What I am saying to you, in essence, is this; let's say for instance we are going to import 30,000 cattle quarterly into Canada. We are just using hypothetical figures. You can't let those 30,000 cattle come in in two weeks. That's what I am saying. In other words if you are going to let in 30,000 cattle from the United States, do it over a period of time, say over three months, at so many cattle per day, just the same as anything else when you set up a quota. You can't let it go on the way it is going now, because it just absolutely breaks us. I'll give you an example of what's going on.

We have a major packing firm in this country which all of you know, and I'm not going to mention names, but they are bringing cattle into Ontario now and losing \$6,000 a car. The

[Traduction]

bestiaux reviendra. Plus de 70 p. 100 d'entre eux seront nouveau sur le marché en janvier ou février et cela s'ajoute au coût du bétail. Je suis le dernier à m'occuper de ces bestiaux, je dois assumer les frais des autres ce qui m'est impossible. Mais la seule raison pour laquelle ils sont là c'est l'impôt sur le revenu. Je pense que c'est injuste et que le gouvernement fédéral doit y mettre fin. C'est un incroyable non-sens et si ça doit continuer, nous devons nous retirer du commerce des bestiaux.

Mais souvenez-vous d'une chose. Nous engraissons 10,000 veaux. Le représentant du Saskatchewan Stock Grower nous a dit, il y a quelques minutes, que l'éleveur moyen en Saskatchewan élève 50 veaux, ce qui me semble exact. Alors on peut voir ce que cela donne comme résultat si on calcule que 200 producteurs en Saskatchewan élèvent chaque année. Ça donne à réfléchir. J'ai assisté à une réunion à Lethbridge où il y avait 248 éleveurs qui contribuent pour environ 30p. 100 de la somme totale des bovins au Canada. C'est à vous de décider si vous voulez que nous survivions ou non; si vous voulez que nous survivions il n'y a qu'une seule façon d'agir et c'est d'investir de l'argent dans l'industrie immédiatement parce que nous avons perdu tout notre actif et que nous ne pouvons pas continuer. C'est soit cela, soit la disparition de notre industrie. Et si vous la laissez s'éteindre cela vous coûtera très cher à long terme.

Le président suppléant: Merci, monsieur Paulgaard. Y a-t-il des questions?

Le sénateur Thompson: Monsieur Paulgaard vous avez mentionné la question des importations et vous avez décrit comment, en 48 heures, vous avez perdu \$6 avec votre troupeau. Avez-vous eu l'occasion d'étudier le bill C-46 dont la Chambre des communes est maintenant saisie? Entraînera-t-il des changements?

M. Paulgaard: Je ne l'ai pas lu.

Le sénateur Thompson: En décembre 1979, le gouvernement fédéral a fixé le niveau maximum d'importation de bœuf et de veau au Canada pour 1980 à 171,7 millions de livres. Crovez-vous que des mesures plus radicales sont nécessaires?

M. Paulgaard: Je ne veux pas que vous vous mépreniez, je ne demande pas qu'on interdise la frontière américaine. Ce que je veux en réalité vous dire: supposons par exemple que nous importions 30,000 têtes de bétail tous les 3 mois au Canada. Je n'utilise ici que des chiffres fictifs. Vous ne pouvez pas laisser entrer les 30,000 têtes de bétail dans l'espace de deux semaines. C'est ça que je veux dire. En d'autres termes, vous devez laisser entrer ces 30,000 têtes de bétail des États-Unis, il convient de le faire sur une certaine période de temps, disons trois mois, en calculant une certaine quantité de bestiaux par jour de la même façon que toute autre chose. Vous ne pouvez pas établir un contingentement. Vous ne pouvez pas laisser les choses continuer comme elles ont commencé parce qu'elles nous détruiront absolument. Je vais vous donner un exemple de ce qui se produit.

Nous avons une importante maison de salaisons dans ce pays que vous connaissez tous et dont je ne mentionnerai le nom mais elle importe des bestiaux en Ontario maintenant.

[Text]

only reason they are trying to do that is they are trying to break our market. Now how in the devil do we compete with something like that? The carcasses that are coming in from the United States are over-fat. We know that. They are not a desirable carcass. They don't grade for us, but they do it deliberately. And the company is Canada Packers. I shouldn't say it, but it is. And they have done it consistently, and they have done it into Southern Alberta, they do it into every damn province they can get away with it.

Now I am saying to you that that has got to stop. You have got to put a quota system that has so many cattle per day, per week, or whatever, but you can't allow 30,000 cattle in in two weeks. You can't do that. It's going to wreck us. There is nothing that they would sooner see than for us to go out of business. And I know. Red Williams talked about moving beef from western Canada into western United States and that's a heck of a good idea. I think it's a tremendous one. But don't forget that those guys can just put a few more pounds of beef on and they don't even need us. Just don't forget that.

Senator Thompson: You have raised the question of imports and the erratic behaviour of the market in Toronto. It seems to me you take an awful gamble. You are at the mercy of the Toronto market but you aren't sure of it when you ship your cattle. Are there ways you would like to see that controlled more?

Mr. Paulgaard: Here is an example of what I saw happen in Calgary about a month ago, and this one just turned my stomach.

Our daughter lives in an apartment and we went across the street to a Safeway store, and this Safeway store had a meat counter that, honest to God, must have been 100 feet long. They have some tremendous psychology, those guys, when they go to market something. There were 70 consumers that came into that store that walked by the meat counter. I took a survey. I thought, boy, I'm going to learn something, and here is how it started out. At the far end of the meat counter they had turkey and they had chicken. The turkey was \$1.20 the chicken was \$1.19, or vice versa. Then they had the pork next to the turkey and the chicken, and right at the end of the pork they had \$1.59 cooked ham. Next to that they had sirloin tip steaks, half a dozen on a steer, \$6.25 a pound. Half a dozen on a steer. Down at the far end of the counter they had hamburgers for \$1.29, and it was so white that if you put 10 pounds in a bag you would only get three pounds out, but anyhow that's what happened.

About 70 consumers came by. They looked at the poultry, they looked at the pork, they looked at the \$6.65 sirloin steak, they turned around and walked back and bought their beef or their pork or their poultry. They never even stopped at the \$1.29 hamburger, and I don't blame them because it wasn't worth buying, but still it was there.

[Traduction]

perd \$6 000 par wagon. La seule raison pour laquelle elle le fait c'est parce qu'elle essaie de détruire notre marché. Comment voulez-vous entrer en concurrence avec une manœuvre de ce genre? Les carcasses qui proviennent des États-Unis ont trop de gras, nous le savons. Ce ne sont pas des carcasses de bonne qualité. Elles n'entrent pas dans notre système de classement, mais c'est fait délibérément. Le nom de la société est Canada Packers. Je ne devrais pas le dire, mais je le fais. Ils ont agi ainsi de façon constante; ils ont fait la même chose dans le sud de l'Alberta; ils agissent ainsi dans chaque province lorsqu'ils peuvent s'en tirer.

Maintenant, ce que je vous dis c'est que cela doit cesser. Vous devez élaborer un système de contingentement autorisant tant de bêtes par jour, par semaine ou quoi que ce soit, mais vous ne pouvez laisser entrer 30,000 bestiaux en seulement deux semaines. C'est impossible. Cela nous ruinera. C'est dans leur intérêt de nous obliger à abandonner. Red Williams a parlé de transporter du bœuf de l'ouest du Canada dans les états de l'ouest des États-Unis et c'est une excellente idée. Mais n'oublions pas que ces gens-là peuvent ajouter quelques livres de bœuf et ils n'ont même pas besoin de nous. Ne l'oubliez pas.

Le sénateur Thompson: Vous avez soulevé la question des importations et du comportement imprévisible du marché de Toronto. Il me semble que vous prenez un risque terrible. Vous êtes à la merci du marché de Toronto mais vous n'en êtes pas certain lorsque vous expédiez votre bétail. Y a-t-il des moyens que vous aimeriez voir adoptés et permettant un meilleur contrôle?

M. Paulgaard: Voici un exemple de ce qui est arrivé à Calgary il y a environ un mois et qui m'a révolté.

En face de l'appartement où habite ma fille, il y a un magasin Safeway avec un comptoir qui doit avoir, ma foi, une centaine de pieds. Ces gens-là ont un sens remarquable de la psychologie commerciale. Soixante-dix consommateurs sont entrés dans ce magasin et ont défilé devant le comptoir des viandes. J'ai fait l'étude de ce qui se passait. J'ai pensé que j'étais bien placé pour apprendre quelque chose et voici comment les événements se sont déroulés. À l'extrémité du comptoir des viandes, il y avait de la dinde et du poulet, la dinde coûtait \$1.29 la livre et le poulet \$1.19, ou vice versa. À côté du poulet et de la dinde il y avait le porc et tout au bout de la partie réservée au porc il y avait du jambon cuit à \$1.59. Ensuite il y avait des biftecks de surlonge 2 douzaine à \$6.25 la livre. Tout à fait à l'autre bout du comptoir il y avait des hamburgers pour \$1.29 qui étaient si blancs qu'en en faisant cuire 10 livres on en aurait obtenu 3 livres.

Environ 70 consommateurs ont défilé. Ils ont regardé la volaille, le porc, le bifteck de surlonge à \$6.65, puis ont fait demi-tour et ont acheté leur bœuf ou leur porc ou leur volaille. Ils ne se sont même pas arrêtés au hamburger à \$1.29; je ne les en blame pas parce que ça ne valait pas la peine de l'acheter mais enfin c'était là.

Text]

Had the \$1.29 hamburger and the ground beef been next to the \$1.59 ham, it would have been a totally different situation altogether, but you see the psychology of what's going on.

When Mr. Williams said that beef in the supermarket is carrying the entire cost of marketing meat, he is totally right. That's exactly how they are doing it. They are just marking the heck out of the beef. They are marking the other products right down, and we are carrying the entire cost of marketing beef across the counter, and we can't continue to do that.

Now I don't know how you are going to control that, but something has to be done in that area because nobody is going to buy beef under these circumstances. The marketplace or the chain stores really don't give a damn if they sell very much beef or not because they make 10 times as much for every pound as they do for selling 10 pounds of chicken or pork. Something has to be changed. I don't have the answer here, and I am not the expert to that, but I am just saying we need an injection of cash and we need it now, and we do not need marketing boards, because a marketing board is going to be run and controlled by a bunch of potlickers that don't know the first thing about the cattle business, and we are going to have chaos. There is just no way we can go along with supply management. At least I can't.

The Acting Chairman: Thank you very much Mr. Paulgaard.

That ends the list of speakers who want to address us today. Are there any other comments before we conclude the meeting?

Well if there are no further comments, I want to thank all of you who have come to the meeting to participate with us in this very important discussion, and those of you who have appeared before us to give us your views. The discussion that we are involved in is critical, in my view, obviously to those of you who are in the industry, but it is critical, as well, to the whole Canadian agricultural scene and to Canada. We don't know, at this stage, what the solutions are, and we get very many different ideas, but it's only by going through the discussion that we can get to the best conclusion possible.

I want to thank the news media, as well, who have been here today, because your participation is very important in this. While there is a group of people here, there are hundreds of others who aren't here and to whom this is a very important issue, and your representation of that is critical as well.

I want to thank our staff members who are with us here. While we sit and participate in the discussion, they have to sit and do all the work. And even after we are through the hearing they still have a lot of work to do arising out of the hearing. I thank them very much.

So this concludes the meeting. Tomorrow we will be in Yorkton, the day after in Lethbridge, and we hope to garner more views and more good suggestions. My thanks to all of you.

The committee adjourned.

[Traduction]

Si le hamburger à \$1.29 et le bœuf haché avaient été près du jambon à \$1.59, la situation aurait été entièrement différente et vous voyez ce qui se passe sur le plan psychologique.

Lorsque M. Williams déclare que le bœuf dans les supermarchés assume la totalité des frais de commercialisation, il a tout à fait raison. C'est exactement comme ça que les choses se passent. On relève le prix du bœuf et on démarque les autres produits. Donc, nous assurons l'intégralité des frais de vente du bœuf. On ne peut continuer ainsi.

Je ne sais pas comment vous prévoyez contrôler cela mais il faut faire quelque chose étant donné que personne n'achètera de bœuf dans ces conditions. La place du marché ou les supermarchés ne se préoccupent pas le moins du monde de vendre beaucoup de bœuf ou de ne pas en vendre parce que leur profit est dix fois plus élevé pour chaque livre qu'ils vendent que pour 10 livres de poulet ou de porc. Je n'ai pas de solution à offrir et je ne suis pas expert en la matière mais je dis simplement que nous avons besoin d'une injection de capitaux et nous en avons besoin maintenant; nous n'avons pas besoin d'office de commercialisation parce qu'il serait dirigé et contrôlé par un groupe d'incapables qui ne connaissent rien à l'industrie des animaux de boucherie et que ce serait le chaos. Il nous est impossible d'accepter une gestion de l'offre. En tout cas, moi, je ne le peux pas.

Le président suppléant: Merci beaucoup, M. Paulgaard.

Nous en avons terminé avec la liste des orateurs qui voulaient nous parler aujourd'hui. Avez-vous quelque commentaire à faire avant de clore la réunion?

S'il n'y a pas d'autres commentaires, je désire remercier chacun de vous qui êtes venus à cette réunion pour prendre part avec nous à cette discussion très importante et je remercie ceux d'entre vous qui ont témoigné devant nous pour nous faire connaître leurs points de vue. Nos discussions sont critiques pour ceux d'entre vous qui font partie de l'industrie, mais elles sont également critiques pour la scène agricole canadienne dans son ensemble et pour le Canada. Nous ne savons pas, à l'heure actuelle, ce que les solutions seront et nous recueillons beaucoup d'idées différentes mais c'est seulement en en discutant que nous pourrions aboutir aux meilleurs conclusions possibles.

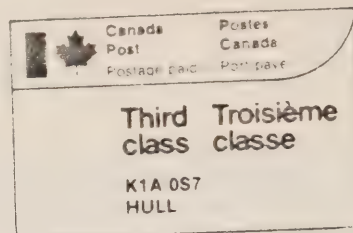
Je veux également remercier les médias qui étaient ici aujourd'hui parce que leur participation à ces discussions est très importante. Il n'y a qu'un groupe de personnes ici mais pour des centaines d'autres qui ne sont pas ici cette question est très importante et le compte rendu que vous en ferez est également essentiel.

Je désire remercier les membres de notre personnel qui sont avec nous ici. Pendant que nous siégeons et participons aux discussions, ils doivent effectuer tout le travail. Et même après que les audiences seront terminées, ils auront encore beaucoup à faire. Je les remercie bien sincèrement.

Ainsi se termine la réunion. Demain nous serons à Yorkton, le jour suivant à Lethbridge où nous espérons recueillir d'autres d'opinions et suggestions constructives. Mes remerciements à tous.

Le comité s'ajourne.

R
UNIV TORONTO 260 F 118286-5
FACULTY OF LAW LIBRARY MS770372-01
78 QUEEN'S PARK
TORONTO ON M5S 1A1



If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office
Supply and Services Canada
45 Sacre-Coeur Boulevard
Hull, Quebec, Canada K1A 0S7

En cas de non-livraison
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien
Approvisionnement et Services Canada
45 boulevard Sacre-Coeur
Hull, Quebec, Canada K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Western Cow-Calf Producers Association:

Mr. Jim Stalwick, Director.

From the Saskatchewan Cattle Feeders Association:

Mr. Frank Lockwood, President.

From the Department of Animal and Poultry Science, University of Saskatchewan:

Dr. C. M. Williams, Professor and Head.

De la Western Cow-Calf Producers Association:

M. Jim Stalwick, directeur.

De la Saskatchewan Cattle Feeders Association:

M. Frank Lockwood, président.

Du Department of Animal and Poultry Science, University of Saskatchewan:

M. C. M. Williams, professeur et chef du département.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Wednesday, November 25, 1981

Issue No. 11

Tenth proceedings on:

“The examination of aspects of the
Canadian livestock industry”

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le mercredi 25 novembre 1981

Fascicule n° 11

Dixième fascicule concernant:

«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 3)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

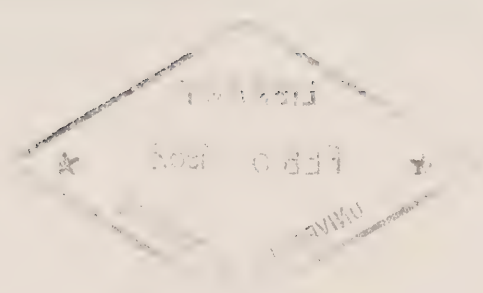
et

Les honorable sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 3)



ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déférés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, NOVEMBER 25, 1981
(21)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at the Legion Hall, Yorkton, Saskatchewan at 2:10 p.m., the Deputy Chairman *pro tem*, the Honourable Senator Sparrow, presiding.

Present: The Honourable Senators Sparrow, Adams, Molgat, and Thompson. (4)

In attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

From the Western Canada Cow-Calf Producers Association:

Mr. Evans Thordarson, President;

From the National Farmer's Union, local 630:

Mrs. Darlene Harrison, President and

Mr. Fred Harrison;

Mr. Garry P. Hoffman;

Mr. Roy N. Palmer.

From the Saskatchewan Cattle Feeders Association:

Mr. Frank Lockwood, President, and

Mr. J. A. Storey;

Mr. Myles E. Fuchs.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Deputy Chairman presented the members of the Committee and made an opening statement after which he introduced the witnesses in turn, each of whom presented a brief and answered questions put to them by the Committee.

At the invitation of the Deputy Chairman, the following spoke from the floor: Messrs. Gerald Moriarty and Louis J. Cropp.

At 5:40 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 25 NOVEMBRE 1981
(21)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui au Legion Hall, Yorkton, Saskatchewan à 14 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Sparrow, (*vice-président intérimaire*).

Présents: Les honorables sénateurs Sparrow, Adams, Molgat et Thompson. (4)

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Témoins:

De la Western Canada Cow-Calf Producers Association:

M. Evans Thordarson, président;

Du Syndicat national des cultivateurs, section 630:

M^{me} Darlene Harrison, présidente et

M. Fred Harrison;

M. Garry P. Hoffman;

M. Roy N. Palmer.

De la Saskatchewan Cattle Feeders Association:

M. Frank Lockwood, président et

M. J. A. Storey;

M. Myles E. Fuchs.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'élevage du bétail au Canada et en faire rapport.

Le vice-président présente les membres du Comité, fait une courte déclaration puis présente les témoins qui font à leur tour une déclaration et répondent ensuite aux questions que leur posent les membres du Comité.

A la demande du vice-président, les membres suivants de l'auditoire prennent part aux délibérations: MM. Gerald Moriarty et Louis J. Cropp.

A 17 h 40, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Yorkton, Wednesday, November 25, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Herbert O. Sparrow (*Deputy Chairman pro tem*) in the Chair.

The Deputy Chairman: I call the meeting to order. At the outset, I wish to thank you for attending this afternoon's meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

I should like to introduce the members of the committee who are present this afternoon. My name is Senator Sparrow, and I am from the Battleford. On my far left is Senator Willie Adams from the Northwest Territories. Next to Senator Adams is Senator Andrew Thompson from Ontario, and next to him is Senator Gildas Molgat from Manitoba.

The Standing Senate Committee on Agriculture, knowing that the livestock industry is in a great deal of trouble, decided to hold hearings across the country to determine how much difficulty the industry really is in and to see if there are any suggestions as to where government action could be taken to assist in alleviating the problems that exist in the industry today.

The Standing Senate Committee on Agriculture undertook a similar study on the beef industry three years ago. In the report made at that time it was recommended to the government that a meat import law be put into place. Resulting from that report, an import bill was presented to the House of Commons by the government in the form of Bill C-46 one year ago. That legislation, although it does not cover all the recommendations that were in the Senate report, is currently before their committee. We hope that when these hearings are over a similar report can be made to the Senate, and then to the government of the day, recommending whatever action we believe the industry will tell us it needs.

Some of you appeared before the committee at that time and I welcome you back. I also welcome all of you who are attending for the first time at this particular hearing.

We have received letters from associations and individuals who wish to make representations to the committee today. We will call on them individually. I would ask that their representatives come forward and appear as witnesses before the committee. They will be questioned by the members of the committee after they have given their presentation. Those who have not so indicated, but would like to make a presentation, either on their own behalf or on behalf of an association, should come to the table and give their names to the clerk of the committee. We will be pleased to put you on our list so that you may address us.

At the end of the meeting, at approximately 5 o'clock, if we go that long, we will open up the meeting to further discussion from the floor.

TÉMOIGNAGES

Yorkton, le mercredi 25 novembre 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*vice-président provisoire*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: La séance est ouverte. J'aimerais d'abord vous remercier d'assister cet après-midi à la réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture dont le mandat est d'étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada.

J'aimerais vous présenter les membres du Comité qui sont présents cet après-midi. Je suis le sénateur Sparrow et je viens de Battleford. À ma gauche se trouve le sénateur Willie Adams des Territoires du Nord-Ouest. Viennent ensuite le sénateur Andrew Thompson de l'Ontario et le sénateur Gildas Molgat du Manitoba.

Conscient des graves difficultés qui se posent actuellement à l'industrie du bétail, le Comité sénatorial permanent de l'agriculture a décidé de tenir des audiences dans tout le pays pour déterminer la gravité de la situation et les mesures que le gouvernement pourrait prendre pour aider l'industrie du bétail.

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture a entrepris il y a trois ans une étude semblable sur l'industrie du bœuf. Dans son rapport, le comité recommandait au gouvernement d'adopter une loi sur l'importation de la viande. Le gouvernement a donc présenté à la Chambre il y a un an un projet de loi en ce sens, le projet de loi C-46. Le Comité de la Chambre étudie actuellement ce projet de loi qui n'englobe toutefois pas toutes les recommandations contenues dans le rapport sénatorial. Nous espérons qu'à l'issue de ces audiences, un rapport analogue recommandant les mesures à prendre pour aider l'industrie du bétail pourra être présenté au Sénat et au gouvernement du moment.

Certains d'entre vous ont comparu devant le comité à ce moment et je vous souhaite de nouveau la bienvenue. Je désire aussi souhaiter la bienvenue à tous ceux d'entre vous qui nous visitent pour la première fois.

Nous avons reçu des lettres émanant d'associations et de particuliers qui désirent présenter leur position aujourd'hui au Comité. Nous leur demanderons de prendre la parole un à un. J'invite leurs représentants à se présenter et à comparaître comme témoins devant le Comité. Les membres du Comité leur poseront ensuite des questions. Ceux qui aimeraient prendre la parole, soit en leur nom, soit au nom d'une association, et qui n'en n'ont pas avisé à l'avance le greffier sont priés de venir lui dire leur nom immédiatement. Ils seront ainsi ajoutés à la liste des témoins d'aujourd'hui.

Vers la fin de la réunion, à environ 17 heures si nous sommes toujours ici, toutes les personnes présentes pourront prendre part à la discussion.

[Text]

I hope this meeting will be fruitful, as others have been.

Could we have as our first witness Evans Thordarson, President, Western Canada Cow-Calf Producers Association?

Mr. Evans Thordarson, President, Western Canada Cow-Calf Producers Association: Thank you, Mr. Chairman. Mr. Chairman, honourable senators, farmers and ranchers, as well as the media, I am President of the Western Canada Cow-Calf Producers Association. This association was formed in Saskatchewan in October, 1976, because of the problems facing the cow-calf producers at that time. I suppose to some people that was a little early in the history of the trials of the cattle industry. However, I suppose it was because we tended to be a group of younger producers in our first, or in some cases second, generation in the cow business. Our equities were lower than some other individuals' at that time, perhaps, and we began to feel the problems somewhat earlier than some other sectors of the industry.

We did not start off with any sort of pragmatic political doctrine with which to determine a position we would take with regard to reorganization or organization of the cattle industry, and specifically marketing and price setting. We simply were a group of producers who looked at ourselves as businessmen who had a problem and who went out to talk with producers, basically in Saskatchewan, to try to identify just what were the basic problems in the industry and what solutions might be viable and acceptable to solve those problems.

The first thing I should like to point out to honourable senators is that one of the major problems that you are going to find in trying to deal with the beef industry is that if you go into a hall full of producers and ask how many of them are in favour of a national marketing board, or a marketing board for beef, you will find that a large majority are opposed to that idea. However, if you turn to that same group and ask how many of them are in favour of a national producer-controlled agency that would set prices on beef according to the cost of production and with controlled supply, if necessary, you will find that the massive majority are in favour of that.

I recently attended meetings in Alberta and found examples of three or four people who, before the meeting began, pointed out that they wanted something, but not a marketing board. When you phrase it as a "producer-controlled national agency that would set prices and control production" they are all in favour of that. In fact, those three individuals were the first three to stand up to indicate that they supported the producer-controlled agency.

One of the basic problems is that over a period of decades the term "marketing board" has become a bit of a bogeyman. People envisage that as meaning some government bureaucrat coming in and controlling business. I think that much of the opposition to changing and reorganization in the beef industry is based on that problem. I would suggest to you that you test my theory by simply phrasing the question in that manner.

With regard to this, I would say that I am quite disappointed in the questionnaire that is being circulated among cattle producers in Canada right now by Agriculture Canada. I would suggest that by the particular wording of the questions asked, someone has very subtly, or not too subtly, determined

[Traduction]

J'espère que cette réunion sera aussi fructueuse que celles que nous avons eues jusqu'à maintenant.

Notre premier témoin aujourd'hui sera M. Evans Thordarson, président de la *Western Canada Cow-Calf Producers Association*.

M. Evans Thordarson, président, Western Canada Cow-Calf Producers Association: Je vous remercie, monsieur le président. Monsieur le président, honorables sénateurs, agriculteurs, éleveurs de bétail et membres de la presse, je suis président de la *Western Canada Cow-Calf Producers Association*. L'Association a été créée en Saskatchewan en octobre 1976 pour essayer de remédier aux problèmes qui se posaient alors aux éleveurs-naisseurs. La création de cet organisme peut sembler précoce à certains, mais elle s'explique du fait que nous étions un groupe de jeunes producteurs actifs dans le domaine de l'industrie du boeuf depuis une ou deux générations. Nous n'étions pas aussi bien établis que d'autres producteurs et c'est pourquoi nous avons sans doute ressenti des difficultés plus tôt que certains autres secteurs de l'industrie.

Nous ne nous étions pas fixé de doctrine politique pragmatique sur laquelle fonder notre position sur la réorganisation de l'industrie du bétail et, en particulier, sur la commercialisation et la fixation des prix. Nous étions simplement un groupe de producteurs qui nous considérions comme des hommes d'affaires et nous voulions discuter entre producteurs, surtout en Saskatchewan, des moyens de régler les problèmes fondamentaux de l'industrie.

J'aimerais d'abord mettre en garde les honorables sénateurs contre le fait que la majorité des producteurs de boeuf s'opposent à la création d'un office national de commercialisation du boeuf. Néanmoins, bon nombre de ces mêmes producteurs sont favorables à un organisme national contrôlé par les producteurs qui fixerait les prix du boeuf en fonction des coûts de production et qui contrôlerait l'offre.

Lors d'une réunion à laquelle je participais dernièrement en Alberta, trois ou quatre personnes se sont opposées avant la réunion à la création d'un office de commercialisation, mais ces mêmes personnes étaient favorables à la création d'un organisme national contrôlé par les producteurs qui établirait les prix et contrôlerait la production. En fait, ces trois personnes ont été les premières à se dire favorables à la création d'un organisme contrôlé par les producteurs.

L'un des problèmes qui se pose est qu'au cours des ans le terme «office de commercialisation» a pris une mauvaise connotation. On s'imagine que des bureaucrates vont venir contrôler l'industrie. Je crois que le problème est d'ordre terminologique. Je vous propose d'éprouver ma théorie en parlant plutôt d'un organisme national contrôlé par les producteurs.

À ce sujet, je dois avouer que je suis très déçu du questionnaire que le ministère de l'Agriculture a envoyé aux producteurs de bétail au Canada. D'après la formulation des questions, je crois que quelqu'un essaie d'obtenir une réponse négative au questionnaire. Si je ne m'abuse, l'une des questions

[Text]

that they wanted a "no" response to the questionnaire. I believe one of the specific questions on that questionnaire is: "Do you want to see government intervention in the beef industry?" I do not think too many of us want that. I think the person who approaches the problems of the beef industry in that manner is basically irresponsible. Therefore, as I suggested, they do not understand the industry or they are specifically setting out to get a "no" response to the question.

I suppose the problem is one of semantics. I suppose that if I stopped my comments now I would probably have told you the basic aspect that should be investigated in the beef industry right now, or the basic element that should be kept in mind.

Another problem that you are going to have to confront and which we confront is this problem of a beef cycle. There is a theory being developed and expounded widely across the country that there is a cycle in the beef industry attached to the biological cycle of reproduction that sees market or market-shortening of beef during periods of high prices, with producers building up supply or building up breeding stock, which eventually trips causing a surplus of beef on the market, and a corresponding reduction in supply.

We have seen charts of the beef cycle showing that it has existed since the beginning of the 20th century, that it is as regular as clockwork, and that it is something that has always been with us and will always be with us and can easily be dealt with. All you need are strong producers, but if the troughs get too deep in the cycle, then possibly there should be some aid to producers in the form of stabilization, such as the Agricultural Stabilization Act, which provides for 90 per cent of the past five-year average price. This simply keeps the troughs from getting too deep and the losses of the producers too great, but in the end, the marketplace, as it has in the past, will turn around and provide producers with the profit they need.

I would suggest to you that that concept, or that explanation of the beef industry, is totally false. It has had some relevance in the past. However, I think that events since 1973, when the world started looking at the realities of fuel prices and energy costs, there have been so many variables that have come into play that you can no longer say that there is an independent beef cycle; you can no longer rely on changes in supply and demand to provide a profit for the beef industry. I believe there are some specific characteristics of beef production in North America which themselves do not permit the basic economic laws of supply and demand to take effect and to be realistic.

I would suggest that this idea of a beef cycle and what it can do is a theory that is being developed by a small group of people in an effort to preserve an existing institution. They have in no way looked at the real problems in the beef industry. I think that if one is really going to set out to understand the industry, one has to realize that it goes not according to any cycle, but according to the amount of money that is in the cow-calf producers' pockets. That amount of money is determined by the price at which he can sell his calves or feeder cattle of course. The only question, then, is to determine what enters into the cost of feeder cattle. I would say that that is totally irrelevant to the number of cattle that

[Traduction]

qui y est posée se lit comme suit: «Voulez-vous que le gouvernement intervienne dans l'industrie du bœuf?» Les producteurs qui le souhaitent ne sont pas très nombreux. La personne qui approche le problème de l'industrie du bœuf de cette façon agit de façon irresponsable. Elle ne comprend pas l'industrie ou elle désire une réponse négative.

Je crois qu'il s'agit d'un problème de terminologie. Je vous ai maintenant dit ce qui constitue, à mon avis, l'une des raisons du problème qui se pose actuellement à l'industrie du bœuf.

Le cycle du bœuf constitue un autre problème. Une théorie bien répandue dans le pays veut que le cycle de l'industrie du bœuf soit fonction du cycle biologique de reproduction auquel est imputable la pénurie de bœuf en période de prix élevés alors que les producteurs constituent leur cheptel de reproduction, ce qui entraîne éventuellement un surplus de bœuf sur le marché et une diminution correspondante de l'offre.

Des tableaux démontrent que le cycle du bœuf existe depuis le début du 20^e siècle et que c'est un facteur dont il faudra toujours tenir compte. Il faut simplement que les producteurs soient forts et qu'ils puissent compter sur une certaine aide lorsque le cycle est perturbé. C'est ce qui se passe avec la Loi sur la stabilisation des prix agricoles en vertu de laquelle 90 p. 100 du prix moyen des cinq dernières années a été fixé. Cela empêche simplement les creux d'être trop accentués et les pertes des producteurs de devenir trop importantes. Finalement, le marché se rétablira et permettra, comme dans le passé, aux producteurs de réaliser des profits.

À mon avis, cette explication de l'industrie du bœuf est tout à fait fautive. Elle était peut-être valide dans le passé. Depuis 1973 toutefois, avec la montée des prix du combustible et de l'énergie, trop de variables entrent en jeu de sorte qu'on ne peut plus dire qu'il existe un cycle du bœuf indépendant. On ne peut plus compter sur les changements dans l'offre et la demande pour permettre aux producteurs de réaliser des profits. Je crois que certaines caractéristiques spéciales de la production du bœuf en Amérique du Nord empêchent les lois économiques fondamentales de l'offre et de la demande de s'appliquer de façon réaliste.

À mon avis, cette théorie du cycle du bœuf est mise de l'avant par un petit groupe de personnes qui désirent préserver le statu quo. Elles n'ont pas vraiment étudié les véritables problèmes de l'industrie du bœuf. Je crois que pour comprendre le fonctionnement de l'industrie, il faut se rendre compte que sa santé dépend non d'un cycle, mais des profits que peuvent réaliser les éleveurs-naisseurs. Ces profits dépendent évidemment du prix auquel ils peuvent vendre leurs veaux ou leurs vœux d'engraissement. Tout ce qu'il faut établir sont les coûts de production des vœux d'engraissement. Je crois que ces coûts de production ne sont nullement fonction de l'importance du cheptel du pays. Qu'on possède une vache ou qu'on en

[Text]

are in the country at any one time. It does not matter if you have one cow or ten million cows, the value of the feeder animal adheres very, very close to simple rules of arithmetic and economics. The value of the feeder animal is determined by what the feedlot operator can pay for that feeder calf. That is determined, basically, by his cost of feeding. The cost of feed grain, was the basic problem we faced during the mid-1970s, and has continued to be a problem for the feedlot operators and the beef industry. In addition to that, the general problems arising from high energy costs, high overall inputs in agriculture and today is interest rates face us.

I am not suggesting that the answer to our problems is cheap barley, because basically we in the beef industry are mixed farmers and we realize that there is no solution by stealing from one hand to pay the other hand. We are not suggesting that we need cheap barley; we think that the livestock industry should be able to cope with feed grains at a price which is profitable to the producers of that feed grain. In fact, our association is probably the only specific cattle-oriented farm organization which does support continuation of the Crowsnest rates, which enable farmers to move their product to export or sale positions at a reasonable price. So, we are not advocating cheap grains as the solution to our problem.

If you take an example of fat cattle or slaughtered cattle prices at 75 cents a pound, and consider that barley is \$1 a bushel, then the feedlot operator will pay something in the neighbourhood of \$1 a pound for his feeder cattle. If the price of that barley were to move from \$1 a bushel to \$3 a bushel, the result would be that feeder cattle prices would be forced down from the dollar level they were at to perhaps the 60 cent range. That is the basic rule of the beef industry. That is really the basic tyranny of it. If we are going to deal with the problems of the industry, we have to come up with a solution which will permit the industry to operate on a stable basis, regardless of what the input costs are.

There are many examples we have used in the past. One is the John Deere Company. If the steel component of a tractor costs \$15,000, and the labour component costs \$15,000, and the John Deere executives come to work one morning and find out that the price of steel has doubled, they do not ask their labourers, their workmen, to take a 50 per cent cut in their salaries in order to continue selling tractors for \$30,000. The effect would be that the price of the tractor would go up according to the increased cost of production.

In the beef cattle business, when feeding costs increase, the feedlot operator is helpless to pass on any increased cost and his reaction must be to pay less for the feeder cattle. Since economics and arithmetic are quite basic, feedlot operators across the country are pretty well all in the same situation. It is their tough luck if they are not too good with arithmetic and get into a situation such as that which occurred in 1979 or 1980, when there were elements in this industry which were paying prices out of line for feeder cattle and which did not take into account just what the increase in input costs was going to be. Of course, they suffered major losses because of

[Traduction]

possède dix millions importe peu. Le prix des bovins d'engraisement fluctue en fonction de règles arithmétiques et économiques simples, c'est-à-dire qu'il dépend de ce que l'exploitant du parc d'engraisement peut se permettre de payer. Cela dépend essentiellement du coût des provendes. L'un des problèmes fondamentaux auxquels doivent faire face les exploitants de parcs d'engraisement et l'industrie du bœuf depuis le milieu des années 70 est le coût élevé des provendes. À ce problème s'ajoutent les coûts élevés de l'énergie, les immobilisations importantes nécessaires en agriculture et les taux d'intérêt exorbitants actuellement en vigueur.

Je ne crois pas que le problème serait résolu si le prix de l'orge baissait étant donné que la plupart des producteurs de bœuf s'adonnent à une agriculture mixte. Rien ne servirait de donner d'une main ce que l'on retire de l'autre. Nous croyons plutôt que l'industrie du bétail devrait pouvoir acheter des provendes à un prix qui permette aux producteurs de provendes de réaliser des profits. En fait, notre association est probablement l'un des seuls organismes agricoles spécialisés dans le bétail qui appuie les taux du Nid-du-Corbeau qui permettent aux agriculteurs d'exporter ou de vendre leurs produits à un prix raisonnable. Nous ne soutenons donc pas que la façon de résoudre le problème est d'obtenir que le prix des provendes diminue.

Si le prix du bœuf d'abattage est de 75¢ la livre et que l'orge coûte \$1 le boisseau, les exploitants des parcs d'engraisement achètent leurs bovins d'engraisement à environ \$1 la livre. Si le prix de l'orge passait de \$1 le boisseau à \$3 le boisseau, les prix des bovins d'engraisement tomberaient de \$1 la livre à environ 60¢ la livre. Voilà la règle fondamentale qui régit l'industrie du bœuf. C'est une règle immuable. Si nous voulons résoudre les problèmes de l'industrie, nous devons élaborer une solution qui permette à l'industrie de fonctionner de façon stable quel que soient les coûts de production.

Nous avons utilisé de nombreux exemples dans le passé comme celui de la société John Deere. Si du jour au lendemain le coût de l'acier et de la main-d'œuvre double, la haute direction de la société John Deere ne demandera pas à ses employés d'accepter une baisse de 50 p. 100 afin qu'elle puisse continuer de vendre ses tracteurs au même prix. La société augmentera simplement le prix de ses tracteurs en fonction de l'augmentation de ses coûts de production.

Dans l'industrie du bœuf, les exploitants de parcs d'engraisement ne peuvent pas simplement augmenter leurs prix quand celui des provendes monte. Il leur faut obtenir à meilleur marché les bovins d'engraisement. Les exploitants de parcs d'engraisement de tout le pays se retrouvent donc à peu près dans la même situation. C'est bien malheureux pour eux s'ils ne sont pas forts en arithmétique et s'ils se retrouvent dans une situation comme celle qui s'est produite en 1979 et en 1980 lorsque des secteurs de l'industrie achetaient les bovins d'engraisements à des prix qui ne tenaient pas compte de l'augmentation des coûts de production. Les exploitants de parcs

[Text]

that. I think the responsible people in the feedlot industry recognized this as one of the problems in the industry.

This is extremely important because, as I said, the beef industry goes according to the amount of money in the cow-calf producers' pockets. If input costs are cheap to the feedlot operator, and feeder cattle prices are high, the cow herd owner markets the number of cattle he needs to get his cash requirement for the year. I say "cash requirement" rather than "cash costs" or "return on fixed costs" or anything else. It is the amount of cash he needs in a year.

If prices are low for feeder cattle, he markets more cattle. So you get the ridiculous situation in the industry that when prices are good and one should be selling more product, it is the time when you can afford to keep the heifers at home to increase the breeding herd. When prices are low and you are getting little money for your calves, that is precisely the time when you should sell them, simply because you have a cash requirement.

When you are finished selling your production, you sell your replacement heifers. You then get into the situation we were in in 1974, or in 1981, when the cow herd owner did not receive enough income out of his calf production so he had to sell his cows. This is an extremely serious situation, because it completely distorts the total beef picture. The cow carries just about as much meat as a slaughtered steer or heifer; the feedlot operator who has made his decision as to what to pay for feeder cattle based on his total input costs and his projection of what market returns will be finds out that he is in a situation where all this cow meat has suddenly come to market and the price of slaughtered cattle falls because of the surplus of meat on the market.

While he has projected a profit and convinced his banker that there is a profit in the business, he ends up with a loss simply because the cow-half man has blown the bottom out of the fat cattle market because he has been forced to sell cows. This is precisely what is happening today and what happened in 1974.

A good example of understanding the industry may be to look briefly at the 1973-74 period. On August 1, 1973, the price of grade A-1 or A-2 slaughter steers in Winnipeg, live, was 52 to 53 cents a pound. Feeder cattle were 60 cents a pound and cows were selling for around 43 cents a pound. Twelve months later, on August 1, 1974, fat cattle were still 52 cents a pound; feeder cattle had dropped from 60 cents to 30 cents a pound, and cows had dropped from 43 cents to 26 cents a pound. The traditional argument people make is that the prices had fallen because there was an oversupply.

If you take the blue book and just look at the figures for slaughter in Canada, you will find that in that corresponding period of 1974 there was less slaughter than there had been in the corresponding period of 1973. In fact, you will find that this is true for all of North America. So, the many people who used the bogeyman of beef imports as being the root of our

[Traduction]

d'engraissement ont naturellement subi des pertes importantes. Je crois que c'est l'un des principaux problèmes auquel fait face l'industrie.

Cette question est extrêmement grave puisque, je le répète, la santé de l'industrie du bœuf dépend des profits que réalisent les éleveurs-naisseurs. Si les coûts de production des exploitants de parcs d'engraissement sont bas et que les prix de bovins d'engraissement sont élevés, le propriétaire du troupeau de vaches détermine le nombre de vaches qu'il doit vendre pour obtenir l'encaisse dont il a besoin pour l'année. Je parle d'encaisse et non de coûts en capitaux ou de profits par rapport aux immobilisations parce qu'il s'agit bien du montant en espèces dont il a besoin pour l'année.

Si les prix des bovins d'engraissement sont bas, l'éleveur-naisseur vend davantage de bétail. L'industrie se trouve donc dans la situation ridicule suivante: c'est lorsque les prix sont bons alors que les exploitants devraient vendre davantage qu'ils peuvent se permettre de garder des génisses pour accroître leur troupeau de reproduction. C'est lorsque les prix baissent qu'il faudrait vendre son bétail parce qu'on a alors besoin d'argent.

Lorsqu'on a fini de vendre sa production, on vend ses génisses de reproduction. On se retrouve alors dans la situation qui s'est produite en 1974 et en 1981 lorsque le propriétaire de troupeau n'a pas reçu suffisamment d'argent pour sa production de veaux de sorte qu'il a dû vendre ses vaches. Cette situation est extrêmement grave parce qu'elle perturbe toute l'industrie. Une vache produit à peu près autant de viande qu'un bouvillon ou une génisse d'abattage. L'exploitant de parc d'engraissement qui a déterminé ce qu'il peut payer pour le bétail d'engraissement en fonction de ses coûts de production et des cours prévus du marché se retrouve dans une mauvaise situation parce que le prix du bétail d'abattage baisse en raison de l'excédent de viande de vache sur le marché.

Même s'il s'attendait à réaliser des profits et qu'il a convaincu son banquier qu'il le ferait, il se retrouve avec une perte simplement parce que les éleveurs-naisseurs ont été obligés de vendre des vaches. C'est exactement ce qui se produit aujourd'hui et ce qui est arrivé en 1974.

Pour comprendre l'industrie il convient d'étudier la période de 1973-1974. Le 1^{er} août 1973, le prix des bovins d'abattage sur pied de catégorie A-1 ou A-2 s'établissait à Winnipeg à 52¢ ou 53¢ la livre. Les bovins d'engraissement se vendaient 50¢ la livre et les vaches environ 42¢ la livre. Douze mois plus tard, le 1^{er} août 1974, le bétail engraisé se vendait 52¢ la livre. Le prix du bétail d'engraissement était tombé de 60¢ la livre à 30¢ la livre et le prix des vaches de 43¢ à 26¢ la livre. On a soutenu que la baisse des prix était attribuable à un surplus de viande sur le marché.

Les statistiques sur l'abattage au Canada révèlent qu'au cours de la même période, moins de bétail a été abattu au Canada en 1974 qu'en 1973. En fait, la situation est la même partout en Amérique du Nord. Ceux qui soutenaient que les importations de bœuf constituaient notre principal problème se sont trompés. Pendant la même période, les importations de

[Text]

problem were wrong. If you also look at the same period you will find that beef imports were 10 per cent lower. So, what happened in the industry? Why did the feeder cattle price drop from 60 cents to 30 cents by November 1 of that year? Those fat cattle prices in Winnipeg were still at 52 cents a pound; feeder cattle were down to 24 cents a pound, and cows were 17 cents a pound.

If anything, you see that there was less meat slaughtered. So, if you believe in supply and demand, the price should have gone up for slaughtered cattle, but it held steady. What happened was that through the winter of 1972 and the spring or 1973 barley sold at three bushels for a dollar in western Canada. That is when feeder cattle prices were high. By 1974, barley was \$2.80 a bushel and feeder cattle prices had dropped as a consequence from 60 cents to 24 cents at a period when costs were increasing to everyone, and certainly to us in the cow business. The result of that, if you want to look at the graphs that somebody has certainly presented to you you will see that cow sell-offs increased drastically starting in the last week of September of 1974 and continued to the point where there was so much cow meat and grain cattle being put on the market by cow herd owners through the fall of 1974 and winter of 1975 that we had blown the floor right out of the fat cattle market. Fat cattle were 32 cents a pound by April of 1975 as a direct consequence of the economic or financial reality that was present in the pocketbooks or the bank balances of the cow herd owners. That is the thing that governs the beef industry. It has nothing at all to do with supply and demand or beef cycles.

Several other factors have come into play in the industry since then that have forced the people who talk about the existence of a magical or mythical beef cycle to back up their predictions four or six months at a time. Finally, there is the big step we have taken now where there is the suggestion that the good times that were supposed to come in 1970 did not; that were supposed to come in 1979 did not; that were absolutely going to be here in 1981 and were not, but will be here in 1986.

As I say, you can discard that whole argument. A very basic approach to understanding the beef industry is whether or not you accept that that cycle is there, and whether or not it has any influence. I say it does not, that it is simply the cost of feeding and, therefore, the amount of money in the cow herd owner's pocket that determines the way the industry is going.

This is extremely important, because what is happening in the beef industry as a consequence is that our parliamentarians have spent a lot of time being distracted by a beef import law that will do nothing for the industry. That was simply adding insult to injury when imports became a problem in 1976, some 18 months after the market crashed.

A lot of attention and energy has been spent on that without really looking at the basic problems in the industry. That basic problem is simply that each time this thing occurs we find that our potential to produce beef decreases, that we sell off breeding stock, that we sell off cow herds and, consequently, the domestic beef industry becomes smaller.

[Traduction]

bœuf étaient inférieures de 10 p. 100 à ce qu'elles étaient l'année précédente. Que s'est-il donc passé? Pourquoi le prix des bovins d'engraissement était-il tombé de 60¢ à 30¢ au 1^{er} novembre de cette année-là? Le bovin engraisé se vendait toujours à Winnipeg 52¢ la livre tandis que le prix des bovins d'engraissement était tombé à 24¢ la livre et celui des vaches à 17¢ la livre.

On constate donc qu'il y avait moins de viande sur le marché. D'après la loi de l'offre et de la demande, le prix des bovins d'abattage aurait dû augmenter, mais il est demeuré stable. A l'hiver de 1972 et au printemps de 1973, trois boisseaux d'orge se vendaient \$1 dans l'Ouest du Canada. C'était au moment où les prix des bovins d'engraissement étaient élevés. En 1974, l'orge se vendait à \$2.80 le boisseau et les prix des bovins d'engraissement étaient tombés de 60¢ à 24¢ la livre à un moment où les coûts de production des exploitants de bétail augmentaient. Si vous étudiez les tableaux qu'on vous a certainement déjà présentés, vous verrez que les ventes de vaches ont augmenté de façon incroyable au cours de la dernière semaine de septembre 1974 tant et si bien que les propriétaires de troupeaux de vaches ont inondé le marché de viande à l'automne de 1974 et l'hiver de 1975. Le bétail engraisé se vendait 32¢ la livre en avril 1975, conséquence directe de la mauvaise situation économique et financière dans laquelle se trouvaient les propriétaires de troupeaux de vaches. Voilà la règle fondamentale de l'industrie du bœuf. L'offre et la demande ainsi que le cycle du bœuf n'y comptent pour rien.

Depuis ce temps, plusieurs autres facteurs ont exercé une influence sur l'industrie, ce qui a forcé les gens qui croient à l'existence d'un cycle magique ou mythique du bœuf à reporter leurs prévisions de 4 ou 6 mois. Ainsi, la période de prospérité qui devait arriver en 1970 a été reportée en 1979, en 1981 puis en 1986.

Comme je l'ai dit, cet argument ne tient pas. La façon dont on comprend l'industrie du bœuf dépend de l'importance qu'on attache à l'existence du cycle du bœuf et à son influence. Pour ma part, je n'y crois pas et je soutiens que la santé de l'industrie du bœuf dépend des profits que peuvent réaliser les éleveurs-naisseurs.

Il importe beaucoup de comprendre cette loi fondamentale parce que les parlementaires ont perdu un temps considérable en essayant de régler les problèmes de l'industrie par une loi régissant les importations ont posé un problème en 1976, 18 mois après l'écrasement du marché.

Beaucoup trop d'attention a été portée aux importations et trop peu aux problèmes fondamentaux de l'industrie. Chaque fois que le marché est perturbé nous découvrons que notre potentiel de production de bœuf diminue, que nous vendons notre cheptel de production, que nous vendons nos troupeaux de vaches et qu'en conséquence, l'industrie canadienne du bœuf perd de l'importance.

[Text]

You will see figures indicating that Canadians are not consuming enough beef. I can tell you that they are consuming every pound that we produce. I will go into that in a minute, but the point is that in 1976 figures indicate that Canadians per capita ate 113 pounds of beef. Their total meat consumption was something like 172 pounds, yet people argued that we had a problem because people are eating less beef. Last year's consumption was 80 pounds, down considerably. My point is that Canadians consume all we can produce. We consumed 181 pounds of meat, so the only difference from 1976 was that more pork and poultry was consumed. This irresponsible attitude toward the beef industry, that sees not a beef cycle existing but simply a downward spiral in the industry, whereby we are becoming a shrinking part of the total meat industry in Canada, and in North America, must be corrected. Unless we do something about it, we will become an insignificant part of it. We have to get out of this rut that we are in now. As costs continue to increase, we in the cow herd industry or cowcalf industry, are forced to simply reduce our cow herds. We can keep on reducing our cow herds, but you must remember that every time a carload of cows goes to the slaughterhouse, somebody simply adds a wing to a pig barn or a poultry barn. That is all that is being accomplished by this attitude in the beef industry.

Honourable senators, I gave a prepared speech when I appeared before the committee in Ottawa in 1976. Since then I have never used one and I have strayed from this one now. I just ask you whether I can continue that way or whether I have to go back to my prepared notes.

The Deputy Chairman: Whatever suits you.

Mr. Thordarson: A corollary of this whole question is whether or not a national advertising campaign could do anything for the industry. Of course, you will have that proposal put to you. I would suggest further along the lines that I have stated that Canadians are consuming all the meat we can produce and, in fact, when we did produce the 113 pounds of beef per capita in 1976 it was only because we were killing our cows and replacement heifers. In 1978, if you follow the figures published, you will find that over a great period of that year we were killing more female cattle than we were killing males, which only indicates to me that we were still killing an excessive number of females and actually reducing our cow herds in order to produce that 88 pounds of beef.

I looked at the figures for last week and had intended to bring them, but have not because they are easy for anyone to obtain. Last week we were killing as many female cattle as male cattle, so we are still continuing to reduce our cow herds. In fact, there is the suggestion made by some people in the industry that in order to force up prices we should cut production by 50 per cent. Of course, that cut in production capacity is going on right now and that is the only thing that permits us to keep as much beef on the shelves as we are.

I do not know if the people who are advocating this really understand that in order to cut production we first have to get rid of the cows, and that means putting a massive amount of

[Traduction]

D'après certaines statistiques, les Canadiens ne consommeraient pas suffisamment de bœuf. Ils consomment tout ce que nous produisons. Je reviendrai à cette question, mais je voudrais simplement souligner qu'en 1976, les statistiques indiquaient que chaque Canadien mangeait 113 livres de bœuf alors que la consommation totale de viande était environ 172 livres par personne. Certains ont tout de même soutenu que nous connaissions des problèmes parce que les gens mangeaient moins de bœuf. L'an dernier, la consommation de bœuf a été de 80 livres par personne, une baisse considérable. Les Canadiens consomment toute la viande que nous pouvons produire. Nous avons consommé 181 livres de viande l'an dernier, ce qui signifie tout simplement que nous avons consommé plus de porc et de volaille qu'en 1976. Il faut changer l'attitude irresponsable des gens qui ne croient pas à l'existence d'un cycle de bœuf mais à une spirale descendante et qui estiment que l'industrie du bœuf doit se contenter d'une part moins importante du marché de la viande au Canada et en Amérique du Nord. A moins que la situation ne change, notre part de l'industrie deviendra minime. Nous devons sortir de ce fossé. A mesure que les coûts augmentent, les éleveurs-naisseurs sont forcés de réduire leurs troupeaux de vaches. Nous pouvons continuer à le faire, mais nous devons nous souvenir que chaque fois qu'une cargaison de vaches arrive à l'abattage, un producteur de porcs ou de volailles y gagne. C'est tout ce que l'attitude actuelle envers l'industrie du bœuf nous obtient.

Honorables sénateurs, j'ai présenté un discours préparé à l'avance devant le comité à Ottawa en 1976. Depuis lors, je ne l'ai jamais fait. Je me demande si je peux continuer de cette façon ou si je dois revenir à mes notes.

Le vice-président: A votre guise.

M. Thordarson: On peut se demander si une campagne publicitaire nationale pourrait aider l'industrie. On vous soumettra certainement cette proposition. Je dois répéter que les Canadiens consomment toute la viande que nous produisons et lorsque nous avons produit 113 livres de viande par personne en 1976 c'était parce que nous tuions nos vaches et nos génisses de reproduction. En 1978, si vous étudiez les statistiques qui ont été publiées, vous verrez que pendant une grande partie de l'année, nous tuions davantage de bétail femelle que de bétail mâle, ce qui indique que nous tuons un nombre excessif de femelles et que nous réduisons notre cheptel de reproduction afin de produire ces 188 livres de viande.

Je voulais vous apporter les statistiques publiées pour la semaine dernière, mais je ne l'ai pas fait parce qu'il est facile de se les procurer. La semaine dernière, nous avons tué autant de femelles que de mâles, ce qui signifie que nous continuons à réduire notre troupeau de vaches. Certaines personnes dans l'industrie soutiennent que pour forcer les prix à augmenter nous devrions réduire notre production de 50 p. 100. C'est ce qui se produit naturellement à l'heure actuelle et c'est la seule façon pour nous d'approvisionner le marché.

Les personnes qui préconisent cette solution ne savent sans doute pas que pour réduire notre production nous devons d'abord nous débarrasser de nos vaches et que cela signifie

[Text]

cow meat on to the market. Certainly, they are not being responsible, because Canadians will continue to eat just as much meat, as I said before, but more of it will be pork and poultry.

I would suggest—and these are figures which are only a prediction—that by the next beef production year—and I would say that that goes from July 1 to June 31, when the cow is bred until they are all calved and back in the breeding pastures—the Canadian domestic beef industry will only have the ability to produce 55 pounds of beef per capita. So, there is no solution in cutting production because we are already at a very low production capacity. We might have more beef on the market; some of it will be imported, we know, and also we might continue to kill cows and heifers, which will give an artificial picture of the amount of beef that is in the country, such as we had in 1974-75. It was an artificial surplus, a surplus created not by killing off production, but by killing off the factory, or eating the factory, which is the cow.

The question that arises is whether or not the beef industry can compete against pork and poultry for its traditional market share. I think that that has to be an objective. We do not continue to increase beef production capacity in this country, but actually strive to regain our traditional market share.

We have already heard much about the relative feed grain conversion rates between poultry and beef or pork and beef, and also the acceptability of grass-fed beef. I do not intend to deal with these areas, but with some that are much more immediate to the issue before us.

First of all, the separation of the beef industry into two separate production industries, the cow-calf sector and the commercial feedlot sector, along with the industry's susceptibility to external factors, such as international feed grain prices, energy costs and interest rates has had a curious effect on the genetic efficiency or deficiency of our cow herds.

Again, I will go the the 1973 period when the price of barley was three bushels for \$1. The type of feeder calf that commanded a premium price at that time was a large framed calf weighing 400 to 500 pounds, with either an exotic or dairy background. That calf would consume as much of the cheap barley as possible and finish out at a heavy carcass weight. By 1975, when barley was nearly \$3 a bushel, you could not give that type of calf away. The feeder animal that commanded the premium price in 1975-76 was the old-fashioned-type of British calf or yearling—I should say yearling—that weighed now 700 to 800 pounds, that would go into the feedlot, consume as little feed grain as possible and would grade out as an A-grade carcass at 900 to 950 pounds.

So, it was really the opposite type of feeder calf that was desired by the feedlot operator three years earlier. How could a cow-calf man plan his production for this type of market? By 1979, someone had convinced the bankers that the cattle feeding business was a good one to be in, as long as the feeder was shrewd and the bankers would do this for him. To help

[Traduction]

qu'il faudrait inonder le marché de viande de vache. Ce ne serait pas agir de façon responsable parce que les Canadiens continueront de manger autant de viande, mais ils mangeront davantage de porc et de volaille.

Ce n'est qu'une prévision, mais je crois que d'ici la prochaine année de production du bœuf qui va du 1^{er} juillet au 31 juin, c'est-à-dire de la naissance des veaux à leur retour dans les pâturages, l'industrie canadienne du bœuf ne pourra plus produire que 55 livres de bœuf par personne. Il ne sert donc à rien de réduire la production qui est déjà très basse. Il pourrait y avoir davantage de bœuf sur le marché en augmentant les importations et en tuant davantage de vaches et de génisses, mais cela donnerait une idée artificielle de la quantité de bœuf qui se trouve au pays comme ce fut le cas en 1974-1975. Il s'agissait d'un surplus artificiel créé non pas en tuant la production, mais en tuant ou en mangeant l'industrie elle-même, c'est-à-dire la vache.

La question qui se pose est de savoir si l'industrie du bœuf peut ou non concurrencer le porc et la volaille dans sa part traditionnelle du marché. Je pense qu'il doit s'agir là d'un objectif. Nous ne continuons pas d'augmenter la capacité de production de bœuf dans ce pays, mais nous nous efforçons en fait de reconquérir notre part du marché traditionnelle.

Nous avons déjà entendu parler des taux relatifs de conversion des grains de provende entre la volaille et le bœuf ou le porc et le bœuf, ainsi que de l'acceptabilité du bœuf affouragé. Je n'ai pas l'intention de traiter de ces domaines mais de certaines questions qui nous intéressent de beaucoup plus près.

Tout d'abord, la séparation de l'industrie du bœuf en deux industries distinctes de production, à savoir le secteur de l'élevage-naissage et celui du parc d'engraissement commercial, ainsi que la sensibilité de l'industrie à des facteurs extérieurs, tels que les prix internationaux des grains de provende, les coûts énergétiques et les taux d'intérêt, ont eu des répercussions curieuses sur l'efficacité ou la déficience génétique de nos troupeaux de vache.

Je me reporte de nouveau à la période de 1973 où le prix de l'orge était de \$1 les trois boisseaux. Le type de veau d'engraissement qui pouvait obtenir un prix élevé à l'époque était le veau à forte ossature, pesant de 400 à 500 livres, ayant des antécédents dans le domaine exotique ou laitier. Ce veau consommait autant d'orge bon marché que possible et sa carcasse atteignait un poids élevé. En 1975, lorsque le prix de l'orge atteignait près de \$3 le boisseau, on ne pouvait pas céder ce type de veau à vil prix. En 1975-1976, l'animal engraisé pouvant obtenir un prix élevé était le veau britannique de l'ancien type ou veau d'un an, pesant de 700 à 800 livres, qui était mis dans un parc d'engraissement, consommait aussi peu que possible de grains de provende et fournissait une carcasse de catégorie A, d'un poids de 900 à 950 livres.

Ce type de veau d'engraissement était donc vraiment à l'opposé de celui que désiraient trois ans auparavant des exploitants de parcs d'engraissement. Comment un éleveur-naisseur pouvait-il planifier sa production pour ce type de marché? En 1979, quelqu'un avait convaincu les banquiers que l'engraissement du bétail était profitable dans la mesure où

[Text]

their customers in that direction, the banks determined that they would lend \$500 per head to purchase feeder cattle. The consequence of this was that a 400-pound calf sold for \$1.25 a pound; a 500-pound calf sold for \$1.00 a pound; and a 600-pound calf sold for 85 cents a pound. They were all worth \$500, because that is what the bankers determined they would lend the feedlot operators. So much for science in the beef cattle business.

The bankers can learn, too. I am told that in 1980 they decided they were not going to make that mistake twice, so they lent on the basis of 80 cents a pound to buy feeder cattle. We all know that in 1981 they are not lending any money.

The effect of this was that the cow-calf man was not rewarded for producing a bigger calf or more pounds of beef. In fact, he was penalized for efficiency of production, for improving the genetic basis of his breeding herd. I know that you are not going to find too many cattle organizations that will talk to you about inefficiencies of production, but I think that that is one of the basic problems facing our industry.

The very hallmark of the pork and poultry industries is the production of standardized products, and genetic improvement and consistency. I think that is something we should understand. Those in the pork business know what product they will produce every year. It is standardized. In the poultry business, the genetics have probably reached an ultimate, an ultimate which may be even a little frightening, but that is one direction in which those two industries have gone, and are now causing problems for the beef industry.

Basically, the cow which was queen of the barnyard 30 or 40 years ago has remained very much the same as she was then, while the production and marketing of pork and poultry has changed drastically.

A second question in this area is one that was posed at a hearing held in Ottawa last November when an Agriculture Canada economist, who fortunately was from Saskatchewan, Gordon Pugh from Shellbrook, was asked by one of the senators the following: Since beef producers were losing money and retail beef prices were relatively high, where then was the ripoff in the industry? I do not know which one of you asked that question, but Mr. Pugh was unable to answer the question.

You can find the answer quickly, however, if you consider the beef production industry itself. If I wean a calf at my farm, it bawls all the way to Regina where it is sold, with commissions payable on both sides. It bawls perhaps half way across North America and arrives a few days later in its new home still bawling. It gets sick; there are veterinarian costs and death losses to add to the freight and commissions, but most importantly, it is probably four weeks from the time that calf started bawling when it left its mother on my farm until it is

[Traduction]

l'engraisneur était perspicace et où les banquiers s'en chargeaient à sa place. Pour aider leurs clients dans cette direction, les banques avaient déterminé qu'elles consentiraient un prêt de \$500 par tête pour l'achat de bétail d'engraissement. Il en avait résulté qu'un veau de 400 livres se vendait \$1.25 la livre, un veau de 500 livres, \$1 la livre et un veau de 600 livres, 85 cents la livre. Ils valaient tous \$500 parce que c'était la somme que les banquiers avaient décidé de prêter aux exploitants des parcs d'engraissement. Tant mieux pour la science dans le commerce du bœuf.

Les banquiers peuvent également apprendre. On m'a dit qu'en 1980, ils avaient décidé de ne pas refaire la même erreur, de sorte qu'ils ont accordé des prêts sur la base de 80 cents la livre pour acheter du bétail d'engraissement. Nous savons tous qu'ils ne consentent aucun prêt en 1981.

Il en a résulté que l'éleveur-naisseur n'a pas été récompensé de produire de plus gros veaux ou davantage de livres de bœuf. En fait, il a été pénalisé pour l'efficacité de la production et pour l'amélioration de la base génétique de son cheptel de reproduction. Je sais que vous n'allez pas trouver beaucoup d'organismes s'occupant de bétail pour vous parler des lacunes de production, mais je pense qu'il s'agit là d'un des problèmes fondamentaux qu'éprouve notre industrie.

Le symbole même des industries du porc et de la volaille réside dans la production de produits normalisés, dans l'amélioration génétique et l'uniformité. Je pense qu'il s'agit là de quelque chose que nous devons comprendre. Ceux qui s'occupent du commerce du porc savent quel sera tous les ans leur produit. Il est normalisé. Dans le commerce de la volaille, la génétique a probablement atteint son dernier stade, lequel peut même être un peu effrayant. C'est toutefois une des directions dans lesquelles se sont orientées ces deux industries qui cause maintenant des problèmes à l'industrie du bœuf.

Fondamentalement, la vache qui était la reine de la basse-cour il y a 30 ou 40 ans est demeurée sensiblement dans la même situation, alors que la production et la commercialisation du porc et de la volaille ont énormément changé.

Une deuxième question dans ce domaine est celle qui a été posée au cours d'une audience tenue à Ottawa en novembre dernier, lorsqu'un des sénateurs a posé à un économiste d'Agriculture Canada, qui était heureusement de la Saskatchewan, M. Gordon Pugh, de Shellbrook la question suivante: Étant donné que les producteurs de bœuf perdaient de l'argent et que les prix de vente au détail du bœuf étaient relativement élevés, où se trouvaient donc alors les profits exagérés dans cette industrie? Je ne sais pas quel est celui d'entre vous qui a posé la question, mais M. Pugh a été incapable d'y répondre.

Vous pouvez toutefois trouver rapidement la réponse si vous étudiez l'industrie de production du bœuf elle-même. Si je sèvre un veau à ma ferme, il beugle jusqu'à Regina où il est vendu, avec des commissions payables pour les deux parties. Il beugle peut-être pendant la moitié du chemin parcouru en Amérique du Nord et arrive quelques jours après à son point de destination toujours en beuglant. Il devient malade et il y a les frais de vétérinaire et les pertes causées par la mortalité qui sont à ajouter au transport et aux commissions. Ce qu'il est

[Text]

back in the same condition in its new home as it was when it left my place.

In the case where this calf leaves western Canada and is relocated in a feedlot in southern Ontario, the total cost of freight, commissions, veterinary fees, death loss and a readjustment period are estimated to be \$125 per calf and going up.

A good slaughter steer is worth about \$800 today, but only \$675 of that is available to the two production sectors of the industry, the feedlot sector and the cow-calf producer. That is the major ripoff in the industry and it is a self-inflicted one.

If pork and poultry were produced in the same way we produce beef, we would not have to worry about losing market share. Beef would not have any competition, because all the pork and poultry would die before it left for market if it were moved around and handled in the same way we handle beef.

If domestically-produced beef is going to remain a major part of the total meat industry in Canada, some major effort has to be made to overcome the problems outlined above. Any vehicle constructed to achieve this must have the following features: It must be national, and it must be producer-controlled; it must recognize that the cow herd is the basis of the industry, and it must provide returns to the cow herd owner based on his production costs; it must neutralize the effects of fluctuations in feedlot input costs by providing returns based on production costs during the feeding period; it must reward the producer on the basis of efficiency of production and quality of product; it must encourage standardization of the product, and it must minimize the movement or effects of movement of live cattle during the production period; furthermore, it must have attached to it a marketing arm which would be capable of obtaining the highest possible price out of the market.

However, its ultimate achievement must be to have price-setting powers to enable it to extract all returns from the marketplace. In other words, rather than being a national stabilization plan, it must be a national producer marketing agency. It must be capable of having domestic beef regain its traditional market share. In other words, any supply-management feature to the plan cannot be operated independently, but only in unison with competing meats. I guess there I am saying that we are looking at probably a two-tier agency, one representing the beef producers of the country, but working in unison with other meat producers. So, we are talking about a national meat marketing agency.

The Saskatchewan Beef Stabilization Plan is based largely on the proposal presented by the Western Cow-Calf Producers Association to the Minister of Agriculture of Saskatchewan on

[Traduction]

très important de noter, c'est qu'il s'est probablement écoulé quatre semaines depuis le moment où ce veau a commencé à beugler à ma ferme lorsqu'il a quitté sa mère, jusqu'à ce qu'il se retrouve dans le même état dans son nouveau lieu de destination.

Lorsque ce veau quitte l'ouest du Canada pour un parc d'engraissement du sud de l'Ontario, les frais totaux de transport, de commissions, de vétérinaire, les pertes dues à la mortalité et la période de réajustement sont évalués à \$125 par veau et plus.

Aujourd'hui, un bon bouvillon d'abattage vaut environ \$800, mais il n'y a que \$675 disponibles pour les deux secteurs de production de cette industrie, l'engraissement et l'élevage-naisseur. Il s'agit là du principal profit exagéré de l'industrie et elle se l'inflige elle-même.

Si le porc et la volaille étaient produits de la même façon que le bœuf, nous n'aurions pas à nous inquiéter de perdre une part du marché. Le bœuf n'aurait pas de concurrence parce que tous les porcs et toute la volaille seraient morts avant de quitter le marché si nous les transportions et effectuions la même manutention que pour le bœuf.

Si on veut que le bœuf produit au pays continue de constituer la principale partie de l'industrie globale de la viande au Canada, il sera nécessaire de faire des efforts importants pour surmonter les problèmes exposés ci-dessus. Tout système visant à atteindre cet objectif doit présenter les caractéristiques suivantes: il doit être national et être contrôlé par les producteurs. Il doit admettre que le cheptel de vaches est à la base de l'industrie et il doit assurer des bénéfices au propriétaire de ce cheptel en se fondant sur ses frais de production. Il doit neutraliser les répercussions des fluctuations des coûts d'investissement dans le parc d'engraissement, en assurant des revenus basés sur les coûts de production au cours de la période d'engraissement; il doit récompenser le producteur en fonction de l'efficacité de la production et de la qualité du produit; il doit encourager la normalisation du produit et réduire au minimum les déplacements, ou leurs effets, sur le bétail vivant au cours de la période de production; il doit en outre être pourvu d'un mécanisme de commercialisation lui permettant d'obtenir le prix le plus élevé possible sur le marché.

Toutefois, en dernier ressort, il doit disposer d'un pouvoir de fixation des prix afin de lui assurer tous les bénéfices possibles sur le marché. En d'autres termes, plutôt que d'être un plan de stabilisation national, le système doit être un organisme national de commercialisation pour les producteurs. Il doit être capable de redonner au bœuf produit au pays la part qui lui revient traditionnellement sur le marché. En d'autres termes, il n'est pas possible d'exploiter isolément un élément distinct de gestion de l'offre du plan et l'on ne peut procéder que de concert avec les viandes concurrentielles. Nous envisageons ici, je crois, un organisme à deux paliers, dont l'un représente les producteurs de bœuf du pays, mais qui travaille de concert avec les autres producteurs de viande. Nous parlons donc d'un organisme national de commercialisation de la viande.

Le projet de stabilisation de la viande en Saskatchewan est en grande mesure fondé sur la proposition présentée le 16 avril 1980 par la Western Cow-Calf Producers Association au

[Text]

April 16, 1980. I should add that I am a member of the board of the Saskatchewan Beef Stabilization Committee, a nine-man board. It accomplishes many of these objectives. It is based on the cow herd and requires one ownership of calves through to slaughter. The price formula is based on cost of production, including the cost of producing the calf and the cost of feeding the calf out to slaughter. The final return is based on efficiency of production and quality indexed to carcass grade. The marketing is based on single desk selling, with an assembly network capable of offering slaughter cattle to packers on a quality description basis. Finally, the Saskatchewan plan is administered by a board comprised of representatives of all of the major farm organizations which represent beef producers in the province. The members are nominated by these associations and appointed at the pleasure of the government.

What might be described as weaknesses of the Saskatchewan plan are as follows: First of all, it stabilizes only cow herd owners who are prepared to finish out their own cattle, either at home or in a custom feedlot. So, it is geared to the cow herd owner.

A second feature that I do not think is too acceptable is that it is a contributory stabilization plan and requires levies to be paid by both the producer and the public purse. It is not everyone who is prepared to pay or provide for part of his own income by contributing 4 per cent of his gross proceeds towards guaranteeing 100 per cent of his cash costs, plus 55 per cent of his non-cash costs of production.

I should like to stop here since I mentioned these figures because I will not mention them again. A lot of people say that stabilization only provides them with a portion of their total costs. For example, in the 1980-81 production year, it was determined that the total cost of a steer from birth through to finish would be approximately \$1,250, and the formula of the Saskatchewan plan only provides a guarantee of about \$1,050. So, it is about \$200 short, or about 82 per cent or 83 per cent of the total cost. I do not worry too much about that because I think that there are other features of the plan which will stabilize the producer's own operation to the point where he should gain that 20 per cent efficiency in his operation. So, actually that formula will provide him with all of his costs. I think that is what a responsible plan has to do. I think those features are in the Saskatchewan plan, although I know that it was outlined to you that there were some deviations from some of its original intent.

As for producers not being too prepared to pay for part of their own income, I think that that is pretty well basic to any part of society. You would not expect a doctor or a lawyer to be making, say, \$75,000 or \$80,000 a year, and in order to get that have to contribute part of it himself.

[Traduction]

ministre de l'Agriculture de la Saskatchewan. Je dois ajouter que je suis un des neuf membres que compte la Commission du Comité de stabilisation du bœuf de la Saskatchewan. Il atteint un grand nombre de ces objectifs. Il est basé sur le cheptel de vaches et exige que l'éleveur soit propriétaire des veaux jusqu'à l'abattage. La formule des prix est basée sur le coût de production, y compris le coût de production du veau et celui de son engraissement jusqu'à l'abattage. Le bénéfice final est déterminé par l'efficacité de production et par la qualité attribuée à la catégorie de la carcasse. La commercialisation est basée sur la vente à un comptoir unique, avec un réseau de regroupement capable d'offrir le bétail d'abattage aux conserveries sur les bases d'une description de la qualité. Pour terminer, le plan de la Saskatchewan est administré par une Commission composée de représentants de tous les organismes agricoles importants qui représentent les producteurs de bœuf dans la province. Les membres sont désignés par ces associations et nommés au gré du gouvernement.

Ce que l'on pourrait décrire comme les points faibles du plan de la Saskatchewan sont les suivants: tout d'abord, il ne stabilise que les propriétaires de vaches qui y sont disposés à s'occuper jusqu'au bout de leur propre bétail, soit à domicile, soit dans un parc d'engraissement sur commande. Il est donc destiné aux propriétaires d'un cheptel de vaches.

Une deuxième caractéristique qui, à mon avis n'est pas très acceptable, est qu'il s'agit d'un plan de stabilisation contributif qui exige que des contributions soient à la fois payées par le producteur et le public. Ce n'est pas tout le monde qui est disposé à payer ou à fournir une partie de son propre revenu en versant 4 p. 100 de ses bénéfices bruts pour garantir 100 p. 100 de ses frais au comptant, plus 55 p. 100 de ses frais de production sans décaissement effectif.

Puisque j'ai mentionné ces chiffres, je voudrais m'y arrêter un instant étant donné que je n'y reviendrai pas. Beaucoup de gens déclarent que la stabilisation ne leur fournit qu'une part de leurs frais totaux. Pendant l'année de production 1980-1981 par exemple, il a été déterminé que le coût total d'un bouvillon, depuis la naissance jusqu'à la fin de l'emboûche, était d'environ \$1,250, alors que la formule du plan de la Saskatchewan n'assure qu'une garantie d'environ \$1,050. Il comporte donc un manque de \$200 ou ne représente que 82 ou 83 p. 100 du coût total. Cela ne m'inquiète pas trop car je pense qu'il y a d'autres éléments du plan qui stabiliseront l'exploitation du producteur au point de lui permettre d'y rajouter les 20 p. 100 d'efficacité. En fait, cette formule lui remboursera donc tous ses frais. Je pense que c'est là ce qu'on peut attendre d'un plan digne de confiance. Je crois que le plan de la Saskatchewan comprend ces éléments, bien que je sache que l'on vous a indiqué que nous nous sommes quelque peu écartés de son objectif primitif.

En ce qui concerne le fait que les producteurs ne sont pas trop disposés à payer pour une partie de leur propre revenu, je pense que cela est assez caractéristique de n'importe quels éléments de la société. On ne peut s'attendre à ce qu'un docteur ou un avocat qui gagne, disons \$75,000 ou \$80,000 par an, soit tenu d'apporter une contribution personnelle pour atteindre ces chiffres.

[Text]

In addition to this feature, it does not take much imagination to guess what the pay-out amount might be in any one year, and the deficit the plan could find itself in during the first couple of years of operation. I would suggest that even the Saskatchewan plan, which, as I said, provides something slightly over 80 per cent of total established cost of production, could have a pay-out as high as \$250 per animal in its first year. When the total levies contributed by producer and government are as low as \$60, assuming 75 cents a pound fat cattle, you can see that there will be a massive deficit. The plan will have to borrow the money, and one does not have to calculate too much before one finds that the levies paid are hardly going to cover the interest on the first year's deficit. So there is a problem in stabilization.

Setting prices according to production costs and taking it out of the marketplace is much preferable to setting prices according to costs and then receiving a large portion of these returns in the form of a subsidy.

An interesting point is that our association has gone through this struggle for five years now. We have received major opposition from some groups when talking about cost of production and changing the market mechanism. Some of these people pointed out that they did not want to live off the public purse.

As I said in my opening comments, few people understand the difference between stabilization and marketing boards. What I find a little paradoxical is that these same people who do not want any government intervention are the same people who say, "Okay. We will take a stabilization program, but we will not have anything to do with supply-management." So, they are prepared to take a subsidy out of the treasury, which I find much less attractive than to simply set the price and take it out of the marketplace by giving yourself some marketing power. It is sort of paradoxical that some of the opponents of orderly marketing, or some of our opponents, now take this strange position.

From a businessman's point of view—and that is what we consider ourselves—we find supply management and price setting much preferable to stabilization.

As people begin to understand the difference between the two of them, I think that probably they will opt for the supply management marketing board plan rather than for a stabilization plan.

A national plan could be developed to achieve all of the above purposes that I outlined for the Saskatchewan plan and, at the same time, could include all producers overcoming that problem that is in the Saskatchewan plan. These producers would include cow-calf producers, cow-to-finish producers, backgrounders and commercial feedlot operators.

[Traduction]

En outre, il ne faut pas beaucoup d'imagination pour conjecturer quel pourrait être le débours pour une année donnée, et quel pourrait être le déficit du plan au cours de ses deux premières années d'application. Je pense que même le plan de la Saskatchewan qui, comme je l'ai dit, rembourse plus de 80 p. 100 du total du coût de production réel, pourrait comporter au cours de sa première année un débours pouvant atteindre \$250 par animal. Lorsque les contributions totales du producteur et du gouvernement ne sont que de l'ordre de \$60, en supposant que le prix du bétail engraisé serait de 75 cents la livre, vous pouvez constater qu'il y aura un déficit important. Le plan devra emprunter de l'argent et il n'est pas nécessaire d'effectuer beaucoup de calculs pour s'apercevoir que les contributions payées vont à peine couvrir l'intérêt du déficit de la première année. Il y a donc un problème dans la stabilisation.

La fixation des prix en fonction des coûts de production et ensuite le remboursement de ces derniers par le marché, est de beaucoup préférable à la fixation des prix en fonction des coûts, pour recevoir ensuite une grande partie de ces bénéfices sous forme d'un subside.

Il est intéressant de noter qu'il y a cinq ans maintenant que notre Association fait face à ces difficultés. Nous nous sommes heurtés à une opposition importante de certains groupes lorsque nous avons parlé des coûts de production et de modifier le mécanisme du marché. Certains de ces groupes ont souligné qu'ils ne voulaient pas vivre des fonds publics.

Comme je l'ai déclaré dans mes observations préliminaires, peu de gens comprennent la différence qu'il y a entre les offices de stabilisation et de commercialisation. Ce que je trouve un peu paradoxal, c'est que c'est les mêmes personnes qui ne veulent aucune intervention du gouvernement qui déclarent: «D'accord, nous accepterons le programme de stabilisation mais nous ne voulons pas entendre parler de la gestion de l'offre». Elles sont donc prêtes à accepter une subvention mais je trouve que cela est beaucoup moins attrayant que de fixer le prix et chercher à se faire rembourser pour les coûts de production pour le marché en se dotant d'un certain pouvoir de commercialisation. Il est un peu paradoxal que certains adversaires de la vente dirigée ou certains de nos adversaires adoptent maintenant cette position étrange.

Du point de vue des hommes d'affaires—ce que nous considérons être—nous estimons que la gestion de l'offre et la fixation des prix sont de beaucoup préférables à la stabilisation.

Au fur et à mesure que les gens comprennent la différence entre les deux, je pense qu'ils choisiront le plan visant à créer un office de commercialisation de la gestion de l'offre plutôt qu'un plan de stabilisation.

On pourrait mettre au point un plan national pour atteindre tous les objectifs que j'ai exposés pour le plan de la Saskatchewan. Ce plan national pourrait en même temps englober tous les producteurs qui ont résolu le problème que l'on rencontre dans le plan de la Saskatchewan. Parmi ces producteurs on compterait les éleveurs-naisseurs, les producteurs de bétail à finir d'emboucher, les intermédiaires et les exploitants de parcs d'engraissement commerciaux.

[Text]

The Western Cow-Calf Producers Association would submit in brief outline to you that a national producer-controlled beef agency would, by region, determine the cost, first of all, for the weaned calf, then the yearling feeder and, finally, slaughter cattle. This price would be indexed to quality, which in the case of calves as yearlings, would necessitate the development of an indexing grid for feeder cattle. As the basis of it, it could probably use the new feeder description system introduced on July 1 by Agriculture Canada which talks of large, medium and small-framed feeder cattle—or fleshy and lean.

The calves and yearlings would be offered for sale through a central selling agency according to this index.

The commercial feedlot operator would bid for the calves or yearlings from the base price established under the cost of production formula. Of course, some might opt to retain the calf themselves and feed it out. However, those offered for sale would be offered through a central selling agency, with a base price being the established cost of production. In this way, the cow-calf producer, or the yearling producer, would receive his cost of production directly from the marketplace—that is, the feedlot operator would be paying that cost of production, so there would be no subsidy going back to the man selling his calves or yearlings. He would get it directly out of the markets.

In turn, the cattle feeder would be guaranteed a price on slaughtered cattle based on the cost of purchasing a 100 indexing calf or yearling, plus the established costs of feeding out the animal. It is very probable that a freight equalization factor would be necessary, depending on what area of the country one is producing in.

The slaughter animal would also be sold through the same central selling desk with settlement on a rail-grade basis. To make this feasible, the present slaughter grading system would have to be altered. The problem in the Saskatchewan plan is that we are trying to sell on a rail-grade basis, and there is something left to be desired in the present grading system, although as most people say it is probably the best in existence in North America or in the world.

An efficient method of describing the cattle on offer would have to be developed. Initially, the present order buyers could do this, but in the future it might be done electronically. In that regard, I would suggest that the OBEX experience in Ontario is the best. The Ontario Beef Exchange system uses video cameras to film the cattle while they are still on the farm. They are offered by video tape to potential buyers. That is probably the way the industry will have to go in the future.

The plan would be administered by producer-nominated members from across Canada. It is quite probable that the

[Traduction]

La Western Cow-Calf Producers Association vous soumettrait un bref exposé selon lequel un organisme national de production de bœuf, contrôlé par les producteurs déterminerait le coût par région, en commençant par les veaux sevrés, les bêtes d'un an à l'engraissement et, pour terminer, le bétail d'abattage. Ce prix serait répertorié en fonction de la qualité, ce qui dans le cas des veaux d'un an exigerait la mise au point d'une grille de catalogage pour le bétail engraisé. Pour servir de base, il serait probablement possible d'utiliser le nouveau système de description de l'engraissement, présenté le 1^{er} juillet par Agriculture Canada, et qui fait mention de bétail engraisé à ossature forte, moyenne ou faible, ou bien charnu et maigre.

Les veaux et les bêtes d'un an seraient mis en vente conformément à ce répertoire, par l'intermédiaire de l'organisme central de vente.

L'exploitant d'un parc d'engraissement commercial ferait une offre pour les veaux ou les bêtes d'un an à partir du prix de base établi en vertu de la formule du coût de production. Bien entendu, certains pourraient choisir de garder les veaux et de les engraisser eux-mêmes. Toutefois, ceux qui seraient mis en vente seraient offerts par l'intermédiaire d'un organisme central de vente dont le prix de base correspondrait au coût établi de production. De cette façon, l'éleveur-naisseur ou le producteur de bêtes d'un an recevrait son coût de production directement du marché—c'est-à-dire que l'exploitant du parc d'engraissement payerait ce coût de production, de sorte que le vendeur des veaux ou des bêtes d'un an ne recevrait pas de subvention. Il recevrait son coût de production directement des marchés.

L'engraisseur de bétail se verrait à son tour garantir un prix pour le bétail d'abattage basé sur le coût d'achat d'un veau ou d'une bête d'un an coté à 100 p. 100, plus les frais de son élevage. Il est très probable qu'un facteur de péréquation du transport serait nécessaire, en fonction de la zone de production dans le pays.

L'animal abattu serait également vendu par l'intermédiaire du même comptoir de vente central et le règlement serait effectué selon le classement à l'abattage. Pour que cela soit faisable, il serait nécessaire de modifier le système actuel de classement à l'abattage. Le problème dans le plan de la Saskatchewan réside dans le fait que nous essayons de vendre en fonction du classement à l'abattage, alors que le système actuel de classement laisse à désirer, bien que la plupart des gens déclarent qu'il soit probablement le meilleur en Amérique du Nord ou au monde.

Il serait nécessaire de mettre au point une méthode efficace pour décrire le bétail offert. Au départ, les acheteurs sur commande actuels pourraient s'en charger mais, à l'avenir, l'opération pourrait être réalisée par ordinateur. A cet égard, je suis d'avis que l'expérience de l'OBEX en Ontario est la plus satisfaisante. Le système de l'OBEX utilise des caméras vidéo pour filmer le bétail alors qu'il se trouve toujours sur la ferme. Il est offert par ruban vidéo aux acheteurs éventuels. C'est probablement de cette façon que l'industrie devra opérer à l'avenir.

Le plan serait administré par des membres nommés par les producteurs dans tout le pays. Il est très probable que le plan

[Text]

plan would have to be compulsory if it were to operate on this basis, and that all the calves being marketed would be offered to feedlots operators, and the only way they could purchase the cattle would be through the central agency.

The plan outlined above would permit the present system of production where we have cow-calf producers, cow-finisher producers, backgrounders and commercial feedlots to continue to operate and benefit under the plan.

I talked about the problem of moving calves across the country and the costs involved. In this case, while this plan would provide that to happen, efficiency of production or economics would determine in whose hands the cattle would finally be finished for slaughter. If somebody in Ontario could competitively bid for these cattle and move them from the west live to finish them there, that is where they would go. To be responsible, I think I would have to admit that with the realities of the country, we are probably going to see more cow herds established in Ontario or eastern Canada, in any event. That is something I think we have to accept.

At the same time, the genetic planning and efficiency at the cow herd level that is so badly disrupted by the effects of changing feed costs in today's production system and price-setting system would be encouraged because prices would be determined by cost of production. So, we get over that problem of genetic stagnation that we have in the beef industry today. In other words, the beef industry would be free from the tyranny of increasing and fluctuating production costs. I think that that is especially important if one starts to understand not only what the 1970s and now the 1980s are bringing us inflationary costs, but that probably in Canada we will see a dramatic increase in the cost of production simply because of the National Energy Program. We have been protected from the realities of international energy prices in the past, and we will have to face them now alone. To me, that means a much higher cost in the future and, therefore, very low feeder cattle prices in the foreseeable future. I am talking about years. That is based on our analysis of the industry. As I said, it does not matter if one has ten million cattle or one head, the economics will determine the value of them and not a mythical idea of supply and demand.

This model that I have outlined above could be set up initially as a stabilization plan, with either a government subsidy to makeup the difference between the guaranteed price for slaughtered beef and the actual selling price, such as is the case with the Canadian Dairy Commission, or it could be on a market assurance basis, with contributions from federal and provincial governments, as well as producers at the various production stages similar to what we have in Saskatchewan.

The Western Cow-Calf Producers Association membership has not yet met to decide which of these two options we would

[Traduction]

devrait être obligatoire s'il devait fonctionner sur cette base et que tous les veaux mis sur le marché seraient offerts à des exploitants de parcs d'engraissement. Ces derniers ne pourraient acheter le bétail que par l'intermédiaire de l'organisme central.

Le plan indiqué ci-dessus permettrait au système actuel de production, dans lequel nous avons des éleveurs-naisseurs, des éleveurs de vache à finir d'emboucher, des intermédiaires et des exploitants de parcs commerciaux, à continuer de fonctionner et d'en tirer profit.

J'ai parlé du problème du transport des veaux à travers le pays et des frais impliqués. Dans le cas qui nous occupe, bien que le plan tienne compte de cette situation, l'efficacité de la production ou bien divers facteurs économiques détermineraient qui serait finalement chargé de l'abattage du bétail. Si quelqu'un de l'Ontario est en mesure de faire une offre concurrentielle et d'acheminer le bétail vivant de l'ouest vers sa propre province pour l'y abattre, c'est là qu'il serait acheminé. Étant donné les réalités du pays, il faut que je vous signale qu'à l'avenir il y aura fort probablement davantage de troupeaux de vaches dans l'Ontario ou dans l'est du Canada. Je pense qu'il s'agit là d'un fait que nous devons accepter.

En même temps, la planification et l'efficacité génétique au niveau du troupeau de vaches, qui sont tellement bouleversées par les variations des frais d'engraissement dans les systèmes de production et de fixation de prix actuels, seraient encouragées parce que les prix seraient déterminés par les coûts de production. Ceci nous permettrait donc de résoudre le problème de la stagnation génétique dont souffre aujourd'hui l'industrie du bœuf. En d'autres termes, cette dernière ne serait plus soumise à la tyrannie de l'augmentation et de la fluctuation des coûts de production. Je pense que cela est particulièrement important si l'on commence à comprendre que les années 1970, et maintenant les années 1980, nous apportent des coûts inflationnistes, mais qu'en outre les coûts de production augmenteront probablement de façon dramatique au Canada en raison du programme énergétique national. Par le passé, nous avons été protégés des réalités des prix internationaux de l'énergie et nous devons maintenant les affronter seuls. À mon avis, cela signifie des coûts beaucoup plus élevés à l'avenir, et en conséquence, de très bas prix pour l'engraissement du bétail dans un avenir prévisible. Je parle d'années et ces conclusions sont basées sur notre analyse de l'industrie. Comme je l'ai dit, peu importe que l'on possède 10 millions de têtes de bétail ou une seule; ce sera l'économie qui déterminera la valeur et non l'idée mythique de l'offre et de la demande.

Ce modèle que j'ai exposé ci-dessus pourrait servir au départ de plan de stabilisation en le combinant à une subvention du gouvernement en vue de compenser la différence entre le prix garanti pour le bœuf abattu et le prix de vente réel, comme c'est le cas avec la Commission canadienne du lait, ou en l'établissant sur la base d'une assurance de marché, avec des contributions des gouvernements fédéral et provinciaux, ainsi que des producteurs, aux diverses étapes de production, comme ce que nous avons en Saskatchewan.

Les membres de la Western Cow-Calf Producers Association ne se sont pas encore réunis pour décider laquelle de ces

[Text]

choose, but notwithstanding that, the most satisfactory position would be to have a producer marketing agency established with price setting powers and supply management powers in conjunction with other meat producers. As I said, I think the realities that we will see in Saskatchewan with the cost of the stabilization plan will indicate that it will be difficult to have a meaningful stabilization plan on a national basis. I think that is possibly why you will notice today that the interest is quite different from what it was the last time you were in Yorkton. The attitude is that we are a little complacent because, when one starts looking at the Saskatchewan plan, the Saskatchewan plan will provide us with quite a bit.

The Western Cow-Calf Producers Association feels it necessary to outline, first of all, the long-term problems in the beef industry as we analyze them. Using this as our basis, we presented a proposed national producers' beef agency that would overcome these problems. In doing this, our proposal is somewhat different from any of the four alternatives offered in your study—not too different, but there are some variations.

Our purpose has been to correct the two ills that we all recognize in our industry, no profit in producers' pockets, and beef losing its traditional market share. In so doing, we have recognized one principle—that is, as producers, we cannot expect Canadians, either as consumers or as taxpayers, to spend more money on beef until we, as producers, are prepared to overcome any deficiency that results as a consequence of the way we produce on market beef. I would say that that has to be one of the paradoxes. People say: "okay. You give us the money and get us out of the hole we are in today and let us continue to make those same mistakes in the future." I think that is entirely irresponsible.

If Canadians are going to contribute more to the beef industry, we must do our part, too, and produce that much more efficiently.

The Deputy Chairman: Thank you, Evans, very much for that very extensive report. I'll now ask the Senators if they have any questions they would like to ask. I suppose I will have to limit the questions to some degree because of time constraints.

Senator Molgat: Well, Mr. Chairman, I'm afraid that my questioning after that very detailed and excellent presentation by Evans Thordarson will be very superficial, so it will be short, because to do justice to what he has presented to us will require an analysis when I see the actual text.

He certainly has presented, if not some very new ideas in my book, at the very very least some new approaches to some ideas that have been before us. So very superficially, Evans, on your present proposal of national board, have you worked through what that would mean at the retail to the price of

[Traduction]

deux options nous allons choisir, quoique la situation la plus satisfaisante consisterait à créer une agence de commercialisation pour les producteurs qui aurait des pouvoirs en matière de fixation des prix et de gestion de l'offre, conjointement avec les autres producteurs de viande. Comme je l'ai dit, je pense que les résultats que nous verrons en Saskatchewan en ce qui concerne le plan de stabilisation des coûts indiqueront qu'il sera difficile d'avoir un plan de stabilisation significatif sur une base nationale. Je pense que c'est peut-être la raison pour laquelle vous remarquerez aujourd'hui que l'intérêt est tout à fait différent de ce qu'il était la dernière fois où vous vous trouviez à Yorkton. Nous faisons preuve d'un peu d'optimisme parce que quand on commence à examiner le plan de la Saskatchewan on s'aperçoit qu'il nous fournira beaucoup de choses.

La Western Cow-Calf Producers Association est d'avis qu'il est nécessaire d'exposer en premier lieu les problèmes à long terme de l'industrie du bœuf, au fur et à mesure que nous les analysons. En partant de ce principe, nous avons présenté un projet d'agence nationale de producteurs de bœuf qui réglerait ces problèmes. Notre proposition est quelque peu différente de chacune des quatre options offertes dans votre étude—ces différences ne sont pas trop importantes mais il y en a quelques-unes.

Notre objectif a été de porter remède aux deux maux que nous connaissons tous dans notre industrie à savoir le manque de bénéfices pour les producteurs et le fait que le bœuf perd sa part traditionnelle du marché. Ce faisant, nous avons admis un principe, à savoir qu'à titre de producteurs, nous ne pouvons espérer que les Canadiens, en tant que consommateurs ou de contribuables, dépensent davantage pour le bœuf tant que nous autres, producteurs, ne sommes pas disposés à surmonter les faiblesses qui résultent de notre façon de produire ou de commercialiser le bœuf. Je dois dire qu'il doit s'agir là d'un paradoxe. Les gens disent «D'accord, donnez-nous l'argent, sortez-nous des difficultés où nous nous trouvons aujourd'hui et laissez-nous continuer à faire les mêmes erreurs à l'avenir». Je pense que cette attitude est parfaitement irresponsable.

Si les Canadiens doivent contribuer davantage à l'industrie du bœuf, nous devons apporter également notre contribution et produire de façon beaucoup plus efficace.

Le vice-président: Je vous remercie infiniment, Evans, de ce long exposé. Je vais maintenant demander aux sénateurs s'il y a des questions qu'ils désirent poser. Je suppose que nous devons limiter les questions dans une certaine mesure par suite des limites de temps.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, après cet excellent et très détaillé exposé de M. Evans Thordarson, je crains que mes questions ne soient très superficielles. Je vais donc être bref parce que lorsque je verrai le texte même, il sera nécessaire de procéder à une analyse pour rendre justice à ce qui a été exposé.

M. Thordarson a présenté, sinon quelques idées entièrement nouvelles, du moins quelques nouvelles façons d'aborder certaines idées qui nous ont été soumises. Donc, de façon très superficielle, Monsieur Thordarson avez-vous déterminé ce que cela signifierait pour le prix du bœuf à la vente au détail?

[Text]

beef? You say you know the cow-calf producer will get so much and then every step will be to cover costs. What would that mean today to the price of beef?

Mr. Thordarson: Well, Senator Molgat, that is a very difficult thing to do. First of all, I did make that digression and say that in Saskatchewan here we have determined the cost of producing a steer to be about \$1,250, and I said I can live with that, with a formula that only gives me 100 per cent of the cash and 55 per cent of the non-cash, because I think there is enough room in there for efficiency of production to make up for that almost \$200 that we are not guaranteed under the plan. So, you know, that gives us a big "if".

Secondly, we do know that there is a problem with the beef once it leaves the packing house door—and I don't say when it enters it but when it leaves it, because I don't think there is too much wrong with our packers or our packing industry. But with the costs that are taken from there on in the system, I would think that probably there are as many savings to be made there as we could make in our production efficiency. So I think that probably it's just a streamlining of the industry, and it's a redistribution of the money that is already there. I know that prices would probably be higher, on a retail basis, for all meats, but I don't think that the percentage increase would be very very great. I think that if we did a job—and don't take from my remarks that I am against advertising, but I think we do need a particular type of advertising, and certainly our story must be told—I don't think that Canadians would refuse to pay any increased cost which was justified. But as I said I don't think that that percentage increase would be that great.

Senator Molgat: On the advertising side, we have been told elsewhere that one of the problems right now in beef, and the reason that the consumption is down, is that the price is too high by comparison to pork and poultry. But you are telling us that really the reason that consumption is down is that that is all that is being produced.

Now if the price were higher, and I realize the lag, would there not be a lot more production? If you could get more money for your calves, you would increase your production if you could?

Mr. Thordarson: Yes, Senator, and I think that in Saskatchewan, as a result of the Saskatchewan plan, if it's around for very long, we are probably going to see production increasing.

We are responsible enough that I would have you note that that phrase that I use is a "National Controlled Producer Agency that would set prices according to the costs of production and limit supply", so supply management is a necessary feature of any programme.

Senator Molgat: And import management?

Mr. Thordarson: Yes, definitely.

Senator Molgat: You would close off the border?

[Traduction]

Vous avez déclaré que vous saviez que l'éleveur-naisseur gagnerait tant et que chaque étape couvrirait les frais. Quelles seraient les implications aujourd'hui pour le prix du bœuf?

M. Thordarson: Sénateur Molgat, il est très difficile de répondre. Tout d'abord, j'ai fait cette digression et déclaré qu'en Saskatchewan, nous avons déterminé que le coût de l'élevage d'un bouvillon était d'environ \$1,250. J'ai dit que je trouvais cela acceptable avec une formule qui ne m'accorde que 100 p. 100 du comptant et 55 p. 100 sans décaissement effectif, parce que je pense qu'il y a suffisamment de possibilités d'améliorer la production pour rattraper ce montant de \$200 qui n'était pas garanti en vertu du plan. Cela nous donne donc un grand «Si».

En second lieu, nous savons qu'il y a un problème avec le bœuf lorsqu'il sort de la conserverie, je ne dis pas lorsqu'il entre mais lorsqu'il sort, parce que je ne pense pas qu'il y ait grand-chose à reprocher à nos entreprises ou à notre industrie des conserveries. Toutefois, avec les coûts qui sont prélevés à partir de ce moment dans le système, je pense qu'il serait probablement possible d'y réaliser des économies aussi nombreuses que dans le domaine de l'efficacité de la production. Je pense qu'il s'agit donc d'une simple harmonisation de l'industrie et d'une redistribution de l'argent qui se trouve déjà là. Je sais qu'au détail, les prix seront probablement plus élevés pour toutes les viandes mais je ne crois pas que l'augmentation du pourcentage serait extrêmement important. Si nous faisons ce qu'il faut—et ne déduisez pas de mes remarques que je suis contre la publicité parce que nous avons besoin d'un certain type de publicité et que nous devons raconter notre histoire—je ne pense pas que les Canadiens refuseraient de payer toute augmentation justifiée. Toutefois, comme je l'ai dit, je ne crois pas que l'augmentation du pourcentage serait tellement important.

Le sénateur Molgat: En ce qui concerne la publicité, on nous a déjà dit ailleurs que l'un des problèmes actuel en ce qui concerne le bœuf et la raison pour laquelle la consommation est à la baisse, est due au fait que le prix est trop élevé par comparaison à celui du porc et de la volaille. Vous êtes toutefois en train de nous dire que la raison réelle de la baisse de la consommation est due à la quantité produite.

Si les prix étaient plus élevés, et je rends compte du retard, la production ne serait-elle pas beaucoup plus forte? Si vous obteniez un prix plus élevé pour vos veaux, vous augmenteriez votre production si vous le pouviez?

M. Thordarson: Oui sénateur, et je pense qu'en Saskatchewan, à la suite du plan de la Saskatchewan, s'il demeure en vigueur longtemps, nous allons probablement voir une augmentation de la production.

Vous aurez remarqué que j'ai utilisé la phrase «Un organisme national contrôlé par les producteurs qui fixerait les prix en fonction des coûts de production et limiterait l'offre». Il en résulte donc que la gestion de l'offre est une caractéristique nécessaire de tout programme.

Le sénateur Molgat: Et la gestion des importations?

M. Thordarson: Oui, certainement.

Le sénateur Molgat: Fermeriez-vous la frontière?

[Text]

Mr. Thordarson: Well that's if we are just strictly selfish producers of beef. There might be an argument there that we don't want to because we now don't have the ability to produce the traditional amount of beef that Canadians ate, and if we cut off the borders, Canadians would simply go to eating pork and poultry.

Now if we were totally selfish I guess that would be our argument. We have to make arrangements with pork and poultry producers for eventual market share. I am not so irresponsible that I would say that to fill the gap we would have them eating offshore beef.

Senator Molgat: But at the very least, in order to make a supply management system work, you would have to have control?

Mr. Thordarson: Yes.

Senator Molgat: Total control on imports, which would also mean, of course, control on exports, because we couldn't expect the Americans, for example, to have us control what they ship to us without having the same controls of what we ship to them.

Mr. Thordarson: Yes, that's true. We definitely would control imports.

I didn't deal with the question of exports but if you look at our Board of Directors you look at some pretty progressive young businessmen in beef farming. I think that one rule that we understand, that a lot of people don't seem to understand, is that this fear of losing the American market doesn't affect the Cow-calf Association Board of Directors too much, because we, as producers, consider that if you understand 20th century business and marketing, a market is only good for us if it will produce, and if it will give us a price which is profitable. There is no need to have to have a market for Western Canadian beef in California at 75 cents a pound when it costs us \$1.18 a pound to produce it, and it's quite ludicrous to worry about losing such a place to dump our beef, because that's really what it is. It's certainly not marketing our beef, because marketing, to me as a businessman, means giving me a profitable price, and I don't know what my particular costs are, but I know the industry average is about \$1.18 a pound for live, fat cattle.

Senator Molgat: So you would accept the loss of our export market to the extent that it exists?

Mr. Thordarson: Yes. It would be just about like getting over a case of mumps.

Senator Molgat: Now you are proposing a national board. Do you think that that could be done without having provincial boards set up in the first instance? Do you think that it would be possible for the national government to come along and impose the kind of a national marketing board. What was your original term for that?

[Traduction]

M. Thordarson: Si nous étions des producteurs de bœuf strictement égoïstes. Il pourrait toutefois y avoir un argument contre, étant donné que nous ne sommes pas capables de produire la quantité traditionnelle de bœuf consommée par les Canadiens et que si nous fermions les frontières les Canadiens se mettraient simplement à consommer du porc et de la volaille.

Ce serait, j'imagine, notre argument si nous ne pensons vraiment qu'à nous-mêmes. Nous devons prendre des dispositions avec les producteurs de porc et de volaille pour une part possible du marché. Je ne pousserais pas le cynisme jusqu'à dire que pour combler le vide nous leur ferions manger du bœuf importé.

Le sénateur Molgat: Mais à tout le moins, pour qu'un système de la gestion de l'offre fonctionne, vous devriez avoir le contrôle?

M. Thordarson: Oui.

Le sénateur Molgat: Le contrôle total des importations, ce qui signifierait, évidemment, contrôle sur les exportations, parce que nous ne pouvons nous attendre à ce que les Américains, par exemple, nous laissent contrôler ce qu'ils nous expédient sans avoir les mêmes contrôles sur ce que nous leur expédions.

M. Thordarson: Oui, c'est vrai. Nous contrôlerions certainement les importations.

Je n'ai pas traité de la question des exportations mais si vous examinez notre Conseil d'administration, vous y verrez quelques jeunes hommes d'affaires très progressistes dans l'élevage des bestiaux. Je pense d'une règle que nous comprenons et que bien des gens ne semblent pas comprendre c'est que la crainte de perdre le marché américain n'inquiète pas trop le Conseil d'administration de la Cow-calf Association parce que nous, producteurs, pensons que si vous comprenez les affaires et la commercialisation du 20^{ème} siècle, un marché n'est satisfaisant pour nous que s'il produit et s'il nous assure un prix profitable. Il n'y a aucun besoin d'avoir un marché pour le bœuf de l'Ouest canadien en Californie à 75 cents la livre lorsqu'il nous coûte \$1.18 la livre pour le produire et c'est même absurde de se préoccuper de perdre un tel marché pour écouler notre bœuf à bas prix, parce que c'est en fait ce qui arrive. Ce n'est certainement pas vendre notre bœuf parce que la commercialisation pour moi en tant qu'homme d'affaires signifie qu'on nous donne un prix profitable et je ne sais pas ce que mes coûts personnels sont mais le fait est que la moyenne dans l'industrie est d'environ \$1.18 la livre pour le bétail engraisé, sur pied.

Le sénateur Molgat: Vous accepteriez donc la perte de notre marché d'exportation dans la mesure où il existe?

M. Thordarson: Oui. Ce serait exactement la même chose que de se rétablir d'une maladie.

Le sénateur Molgat: Vous proposez un office national. Croyez-vous que cela pourrait se faire sans la création préalable d'offices provinciaux. Pensez-vous qu'il serait possible pour le gouvernement national d'imposer une sorte d'Office national de commercialisation. Quel était le titre que vous lui avez donné?

[Text]

The Deputy Chairman: A national producer-controlled agency.

Senator Molgat: A national producer-controlled agency? All right.

Do you think that the federal government could come along and say "Okay, we are going to put that in with closing the borders, with quotas on production", and so on, without having the provinces act first?

Mr. Thordarson: Well that's part of our constitutional debate.

I think that the situation in the beef industry is so desperate right now that we are probably at as bad a stage and going into as big a slump as we went into in the fall of 1974, and there is going to be tremendous pressure on our neighboring provinces of Manitoba and Alberta to do something.

I certainly wouldn't want to be a cow herd owner in either one of those two provinces right now, and I know that a lot of us here now realize that we would have been bankrupt and out of business by spring if we didn't have the Saskatchewan plan.

If the national government is ever going to move, this is the time to move. I think that what you would find out in the countryside among producers is that there is a real lack of leadership. We organized here in Saskatchewan, and we are all farmers. We don't hire any fulltime staff, and we find it difficult to get too far from home.

But in Northern Alberta I was really amazed that they are where we were in 1976, and if they really can't, they are just in the formative stages of understanding their problems and looking at alternatives, and possibly they are going to simply fade away and disappear because of the ravages of this year in the industry. So you are not going to get any basic movement out of there. But I know that right now you could go into Alberta and offer something which was a sensible thing, a sensible plan, and you would have mass adoption of it.

There have been producer meetings in Alberta, with as many as 1,000 farmers and ranchers present, but as I say, I was amazed to see that they really couldn't put into words their problems or the directions they wanted to go. But you offer them a national producer-controlled agency that would set prices according to cost of production and limit supply, and you will see how many of them will go for it.

Senator Molgat: You indicated that the beef import law is, in your view, not useful, and yet four years ago when we did this same thing as we are doing now, going across the country—and in fact we had a meeting here in Yorkton—and we went to every province, the one suggestion that came forward from the producers and was accepted everywhere, was that we should have a beef import law. We didn't dream up the idea; it came to us from producers. Now you tell us that it's no good.

[Traduction]

Le vice-président: Un organisme national contrôlé par les producteurs.

Le sénateur Molgat: Un organisme national contrôlé par les producteurs? C'est exact.

Croyez-vous que le gouvernement fédéral puisse décider de fermer les frontières et d'attribuer des quotas de production, etc., sans attendre que les provinces agissent d'abord?

M. Thordarson: Cela fait partie de notre débat constitutionnel.

Je pense que la situation de l'industrie bovine est si désespérée à l'heure actuelle que nous en sommes probablement au point où nous nous dirigeons vers un marasme aussi complet que durant l'automne 1974 et qu'on exercera de fortes pressions sur nos provinces voisines du Manitoba et de l'Alberta pour qu'elles réagissent.

Je ne voudrais certes pas être propriétaire d'un troupeau dans l'une ou l'autre de ces deux provinces à l'heure actuelle et je sais que beaucoup d'entre nous ici se rendent compte que nous aurions fait faillite au printemps si nous n'avions pas eu le plan de la Saskatchewan.

Si le gouvernement national se décide jamais à prendre des mesures, c'est le moment. Je pense que ce que vous trouveriez dans les campagnes parmi les producteurs c'est un manque total de leadership. Nous nous sommes organisés ici, en Saskatchewan, et nous sommes tous des fermiers. Nous n'embauchons pas de personnel à temps complet et il nous est difficile de trop nous éloigner de nos fermes.

Mais dans le nord de l'Alberta, j'ai été vraiment étonné de constater qu'ils en sont où nous en étions en 1976; ils commencent seulement à comprendre leurs problèmes et à chercher des solutions et ils vont peut-être tout simplement disparaître à cause des ravages de cette année dans l'industrie. On ne peut donc pas s'attendre à une décision fondamentale de leur part. Mais je sais qu'à l'heure actuelle si vous alliez en Alberta offrir quelque chose qui soit raisonnable, un plan raisonnable, la masse l'adopterait.

Il y a eu des réunions de producteurs en Alberta, auxquelles un millier de fermiers et de propriétaires de ranchs ont assisté mais, comme je l'ai dit, j'ai été étonné de voir qu'ils ne pouvaient vraiment pas exprimer leurs problèmes ou les directions qu'ils voulaient suivre. Mais si vous leur offriez un organisme national contrôlé par les producteurs qui établirait les prix selon les coûts de production et limiterait les approvisionnements, vous verriez combien l'adopterait.

Le sénateur Molgat: Vous avez fait remarquer que la loi sur l'importation du bœuf est, à votre avis, inutile et pourtant il y a quatre ans lorsque nous avons fait la même chose que maintenant en voyageant dans le pays—et, en fait, nous avons eu une réunion ici à Yorkton—nous sommes allés dans chaque province, la suggestion qui a été proposée par les producteurs et qui a été acceptée partout, a été que nous devions avoir une loi sur l'importation du bœuf. Nous n'avons pas inventé cette idée, elle nous est venue des producteurs. Maintenant vous nous dites que ce n'est pas une bonne solution.

[Text]

You are telling me now that we should have supply management. Let's assume that we agreed, and I'm not saying that we are agreeing, but assume that we did. Four years from now are farmers going to tell us "Look, that was the wrong move"? You know, once you get into it, it's very hard to get out of it.

Mr. Thordarson: Yes. The question of beef import laws in 1976 was a very very easy issue to focus on, and people were telling us that that was the basis of our problem. I just say that if you do an analysis of the beef industry you find out that our problem arose in that period that I referred to, that is between August 1st, 1973 and August 1st, 1974. Beef imports were not a problem at that time; they had diminished by 10 per cent. In fact, beef imports didn't become a major factor until 1976, which was a year and a half after the big break in the industry.

But this was the issue that some people were focusing on. It was, I would say, a major distraction away from the real problem and had everyone convinced that if you got rid of imports you got rid of your problems. As I said, beef imports came along 18 months afterwards, and really rather than beating the problem, they simply added insult to injury. They prolonged that period perhaps, but they certainly didn't cause that major wreck in the industry.

Senator Molgat: The problem is a lot deeper than that?

Mr. Thordarson: Yes, yes.

Senator Thompson: First, I would like to say that I have been writing notes here all the time, and it's certainly a very provocative and first-class presentation and I appreciate it very much.

I was interested in the beef stabilization programme that you have, because yesterday, at the North Battleford hearing, Dr. Red Williams had suggested that the plan that you have of stabilization may not be as robust and flourishing in a few years when costs go up and the producers are looking at that 4 per cent, which I understand could move up to 6 per cent, and say "Well this isn't worth it". But you are more optimistic. I don't know how many producers are in on this plan, by the way. Would you answer that as well?

Mr. Thordarson: Yes, Senator. The last question first. The number of producers in the plan—the enrollment began about the 1st of October, and it's wide open until the 1st of January, and there are no restrictions on enrollment. In fact our first publicity—an explanation of some of the general features of the plan—was mailed out with the application form about the 1st of October.

When we, as an association, put together the proposal that we took to the government, the minister asked us how many people we thought would enroll and we said 12 to 15 per cent of the cow herd owners, in the first year. Well the number of

[Traduction]

Vous me dites maintenant que nous devrions avoir un système de la gestion de l'offre. Supposons que nous acceptions et je ne dis pas que nous acceptons, mais je le suppose seulement. D'ici quatre ans les fermiers nous diront «Voyez, vous avez fait une erreur»? Vous savez, une fois que vous êtes embarqué, il est difficile d'en sortir.

M. Thordarson: Oui. La question des lois sur l'importation du bœuf en 1976 était une solution très facile sur laquelle on pouvait se concentrer et les gens nous disaient que c'était la base de notre problème. Je dis simplement que si vous analysez l'industrie du bœuf, vous découvrez que notre problème est apparu durant la période que j'ai mentionnée, c'est-à-dire entre le 1^{er} août 1973 et le 1^{er} août 1974. Les importations de bœuf n'étaient pas un problème en ce temps-là; elles avaient diminué de 10 p. 100. En fait, les importations de bœuf n'ont pas été un facteur avant 1976, soit un an et demi après le grand bouleversement de l'industrie.

Mais c'était la question sur laquelle certains se concentraient. Cela cachait complètement le problème réel et chacun était convaincu que si l'on pouvait supprimer les importations, nos problèmes disparaîtraient. Comme je l'ai déjà dit, les importations de bœuf sont arrivées 18 mois plus tard et au lieu d'aider à la solution du problème ils ont simplement augmenté les dommages. Ils ont prolongé cette période, peut-être, mais ils n'ont certainement pas été la cause principale du marasme de notre industrie.

Le sénateur Molgat: Le problème est beaucoup plus profond que cela?

M. Thordarson: Oui.

Le sénateur Thompson: En premier lieu, je voudrais dire que j'ai pris ici continuellement des notes et c'est certainement l'un des exposés, le plus provocateur et de haute qualité; je l'apprecie énormément.

Je me suis intéressé à votre programme de stabilisation du bœuf parce qu'hier, à l'audience de North Battleford, M. Red Williams avait suggéré que votre plan de stabilisation pouvait ne pas être aussi énergique et prospère d'ici quelques années lorsque les coûts monteront et les producteurs, tenant compte de ce 4 p. 100 qui, si je comprends bien, s'élèvera à 6 p. 100, se disent que cela n'en vaut pas la peine. Mais vous êtes plus optimiste. Incidemment, je ne sais pas combien de producteurs sont inscrits dans ce programme. Pourriez-vous répondre à cette question également?

M. Thordarson: Oui, sénateur. Je répondrai d'abord à la dernière question, en ce qui concerne le nombre des producteurs dans le programme: l'inscription a commencé vers le 1^{er} octobre et sera grande ouverte jusqu'à la fin janvier; il n'y a pas de restrictions à l'inscription. En fait, notre première forme de publicité—une explication de certaines des caractéristiques générales du programme—a été mise à la poste en même temps que la formule de demande, c'est-à-dire vers le 1^{er} octobre.

Lorsque nous, en tant qu'association, avons rédigé la proposition que nous avons présentée au gouvernement, le ministre nous a demandé combien de personnes nous pensions inscrire et nous avons répondu de 12 à 15 p. 100 des propriétaires de

[Text]

enrollments coming in now is at least double what we expected, and it looks like there are going to be probably 25 per cent of producers enrolled in the first year. As I said, enrollment is wide open until the 1st of January. After that there is a two-week waiting period from the time you enroll until you can market cattle, up to July 1st.

Senator Thompson: Can I interrupt you just for a moment? The people who are enrolling, are they enrolling all their cattle, or just 10 or something at the start?

Mr. Thordarson: No, there are a few who are taking that perversion of the programme and enrolling only 10, but it's very very few. I would say 98 per cent are enrolling their entire herds, and many of them are taking the feeder cattle option which, you know, bears a study itself, because it's a pretty lucrative thing, that 50 feeder option that is attached to it. But they are enrolling.

The one feature I find interesting is that the average cow herd owned by those people who have applied is around 65, and that is about double what we assume the provincial average cow herd size to be.

Senator Thompson: Do you think that if the costs go up, this will survive, this beef stabilization programme?

Mr. Thordarson: Well the board proposed to the Minister of Agriculture a plan which would require a 5 per cent levy, and the government matches the levy, of course. In fact two or three of the board members wanted a 10 per cent levy because the government was matching it.

The government, in their wisdom, looked at that and said "Oh, that's going to become a little expensive to the public treasury", so they cut it to 4 per cent.

I think any producer who really looks at it sees that the higher the levy is, the more money he is getting out of the programme. I don't think that will be a deterrent.

Senator Thompson: In your profile of the national programme you suggested that perhaps it should be compulsory.

Mr. Thordarson: Yes. The reason for that was that the original proposal that we took, as a cow-calf association, to the Saskatchewan Government was based just strictly on the cow herd, and the legislation that was passed by the provincial government named the eligible producers as cow herd owners and feedlot operators. We had pointed out to the government, and to the Department of Agriculture, that that was not possible, because first of all as a plan relevant to those of us who owned cow herds, you had to base the cost of production formula on the cost of producing a calf, which in 1980, in Saskatchewan, we have determined to be about \$1.45 a pound for a 450 pound calf. The cost of purchasing that feeder calf in the fall of 1980 was 88 cents a pound which in Saskatchewan was the average price for a 450 pound steer calf. So there is a

[Traduction]

cheptels au cours de la première année. Le nombre des inscriptions qui arrivent maintenant est au moins le double de ce à quoi nous nous attendions et il semble que nous aurons probablement 25 p. 100 des producteurs inscrits pour la première année. Comme je l'ai dit, l'inscription est ouverte d'ici le 1^{er} janvier. Après cette date, il y aura une période d'attente de deux semaines à partir du moment où vous vous inscrivez jusqu'à ce que vous puissiez vendre du bétail, jusqu'au 1^{er} juillet.

Le sénateur Thompson: Permettez-moi de vous interrompre. Les fermiers qui s'inscrivent inscrivent-ils leur cheptel au complet ou seulement dix environ pour commencer?

M. Thordarson: Non, il y en a quelques-uns qui profitent de cette clause du programme et n'inscrivent que dix têtes de bétail mais il n'y en a que très, très peu. Je dirais que 98 p. 100 inscrivent leur troupeau entier et nombre d'entre eux choisissent l'option de bovins d'engraissement qui, vous le savez, implique une étude en soi, parce que c'est très lucratif, cette option de 50 têtes qui lui est attachée. Mais ils s'inscrivent.

La caractéristique que je trouve intéressante c'est que le cheptel moyen appartenant à ces personnes qui ont fait une demande est d'environ 65 et c'est à peu près le double de ce que le cheptel moyen provincial compterait.

Le sénateur Thompson: Pensez-vous que ce programme de stabilisation du bœuf survivra à une hausse continue possible des prix?

M. Thordarson: Le Conseil a proposé au ministre de l'Agriculture un programme qui nécessiterait l'établissement d'une cotisation de 5 p. 100 et, évidemment, le gouvernement verserait un pourcentage équivalent. En fait, deux ou trois membres du Conseil proposaient une cotisation de 10 p. 100 parce que le gouvernement versait une part équivalente.

Le gouvernement, dans sa sagesse, s'est rendu compte que cela serait un peu coûteux pour le Trésor public; il a donc diminué son aide à 4 p. 100.

Je pense que tout producteur qui examine vraiment la situation se rend compte que plus la cotisation est élevée, plus d'argent reçoit-il du programme. Je ne crois pas que cela exerce un effet de dissuasion.

Le sénateur Thompson: Dans votre profil du programme national, vous avez suggéré qu'on pourrait peut-être le rendre obligatoire.

M. Thordarson: Oui. La raison en est que cette proposition initialement, que nous avons faite en tant qu'association d'éleveurs de bétail, au gouvernement de la Saskatchewan, se fondait strictement sur le cheptel de bétail et la loi qui a été adoptée par le gouvernement provincial a nommé les producteurs admissibles comme propriétaires de cheptels et exploitants de parcs d'engraissement. Nous avons souligné au gouvernement et au ministère de l'agriculture que cela n'était pas possible parce qu'en premier lieu en tant que programme s'adressant à nous, propriétaires de cheptel, vous deviez appliquer la formule du coût de production au coût de production d'un veau, qui, en 1980, en Saskatchewan, a été fixé à environ \$1.45 la livre pour un veau de 450 livres. Le coût d'achat de ce veau à l'engraissement durant l'automne de 1980 a été de 88c.

[Text]

great discrepancy in input costs, whether you raise the calf or buy it as a feeder.

This year the cost of producing a calf is \$1.63 per pound and of course the cost of purchasing that same calf on the market is about 68 cents a pound.

So you can't have a single plan with one person putting in the calf he produces and another putting in the calf he buys. We say that in order to have the one plan, you have to have the feedlot operator go in at the same price that we are going in at. That is \$1.65 a pound, or whatever portion of that total cost we are going to support.

In order to have a system like that work it would have to be compulsory because, simply, you are going to find that all cow-calf producers will want to sell their calves for that \$1.60, while not too many feedlot operators will be prepared to. If the open market continues to exist at 68 cents a pound, there is going to be very great reluctance to go in and start paying another 95 cents to get that calf just to be in a programme. That's why I suggest it might have to be compulsory.

An interesting feature is that to get this formula of 100 per cent of cash plus 55 per cent of non-cash, it requires a 4 per cent levy for the cow herd owner. On the other hand, if you were going to provide a stabilization formula just for the feedlot operator, which I hear is being thought about in Alberta, than I would say that in Saskatchewan we found that looking back over the past 20 years, in order to make such a plan actuarially sound you took the feeder at its market price, that is what the feedlot operator purchased it for, and you provided him with 100 per cent of cash plus 75 per cent of his non-cash costs. The levy required to fund that would be less than one per cent. So traditionally, over 20 years, the feedlot business has not been too bad. It is just in the last two years there have been constant losses.

Senator Thompson: But you have said that amongst the weaknesses you saw in your Saskatchewan plan, one was that the feedlot operator is left out. Am I right?

Mr. Thordarson: Yes, yes. The Saskatchewan plan is exactly in line with the proposal we gave to the Saskatchewan government with regard to who is covers. But we can see that that is our interpretation. As businessmen we are willing to accept that we might be wrong, and are prepared to let economics decide. So we are prepared to say that this proposal that we made to Saskatchewan wasn't perfect; we are prepared to approach it on the other basis which would permit people to make the decision to sell their calves when they were weaned, to background them and sell them as yearlings, and also to permit the feedlot industry to operate as it traditionally has done within a plan. Wherever the most efficiency is will decide who is going to produce and raise these calves to finish.

[Traduction]

la livre ce qui en Saskatchewan était le prix moyen d'un bouvillon. Il existe donc un grand écart dans les coûts d'achat, que vous élevez le veau ou que l'achetiez comme stock d'engraissement.

Cette année, le coût de production d'un veau est de \$1.63 la livre et évidemment le coût d'achat de ce même veau sur le marché est d'environ 68c. la livre.

Vous ne pouvez donc pas avoir un seul et même programme, dans lequel l'un des intéressés offrirait le veau qu'il produit et l'autre, le veau qu'il achète. Nous prétendons, que pour avoir un seul programme, l'exploitant de parcs d'engraissement doit être disposé à payer le même prix que nous, c'est-à-dire \$1.65 la livre ou toute portion de ce coût total que nous appuierons.

Afin qu'un tel système puisse fonctionner, il faudrait qu'il soit obligatoire parce que, tout simplement, vous allez constater que tous les producteurs impliqués dans l'élevage-naissage des bovins voudraient vendre leurs bovins à ce \$1.60 alors que peu d'exploitants de parcs d'engraissement seront disposés à le faire. Si le marché libre continue à exister, à 68c. la livre, il y aura beaucoup d'hésitation à s'y introduire et commencer à payer un autre 95c. pour que ce bétail soit seulement inscrit au programme. C'est pourquoi, je propose que cela puisse être obligatoire.

Une caractéristique intéressante est celle qui veut que pour obtenir cette formule de 100 p. 100 en argent liquide plus 55 p. 100 en argent non liquide, il faut imposer une cotisation de 4 p. 100 pour le propriétaire de chapelle. D'autre part, si vous vouliez fournir une formule de stabilisation seulement pour l'exploiteur de parcs d'engraissement, dont il est question, paraît-il, en Alberta, je dirais alors qu'en Saskatchewan, nous avons constaté en remontant les 20 dernières années, que pour rendre ce plan actuellement valable, il fallait prendre les animaux à l'engraissement à leur prix du marché, c'est-à-dire au prix auquel l'exploitant l'a acheté et lui verser 100 p. 100 d'argent liquide en plus de 75 p. 100 de ses coûts non liquides. La cotisation nécessaire pour financer ce plan serait inférieure à 1 p. 100. De cette façon, traditionnellement, sur une période de vingt ans, cette exploitation de parcs à engraissement n'a pas été une mauvaise affaire. Ce n'est qu'au cours des deux dernières années qu'il y a eu des pertes constantes.

Le sénateur Thompson: Mais vous avez déclaré que parmi les faiblesses que vous voyez dans votre programme de la Saskatchewan, l'une était que l'exploitant de parcs d'engraissement était laissé pour compte. Est-ce exact?

M. Thordarson: En effet. Le programme de la Saskatchewan se fonde exactement sur les mêmes principes que la proposition que nous avons faite au gouvernement de la Saskatchewan concernant ce qu'il couvre. Mais nous pouvons constater que c'est notre interprétation. En tant qu'hommes d'affaire, nous sommes disposés à accepter que nous avons pu nous tromper et nous sommes prêts à laisser agir le feu de l'économique. Nous sommes disposés à reconnaître que cette proposition qui a été rédigée pour la Saskatchewan n'est pas parfaite, nous sommes disposés à l'examiner sur l'autre base qui permettrait aux gens de prendre la décision de vendre leurs veaux après le sevrage, de les vendre comme animaux âgés d'un an et aussi de permettre à l'industrie de parcs d'engrais-

[Text]

Whether that turns out to be the home ranch or farm, or whether it's a feedlot halfway across the country, we are prepared to let economics decide that. And I think that that can be done without too much jeopardy to the efficiency of production or, as I pointed out, where we see \$125 lost to the industry simply because of the way we market and produce cattle today.

Senator Thompson: In your model, the national model that you gave, at the end you said "Well this is different from anything that has been produced by the Roytenberg Report."

I thought it was very similar to the Roytenberg Report, not the report in total perhaps, but some of the central marketing approach.

Mr. Thordarson: Yes. Well the only difference that I see is that Mr. Roytenberg suggests that the value of the calf be determined according to cost of production. But as I understand the proposals, at no place does he outline that the cost of feeding through the feedlot sector of production would be guaranteed. In our proposal we are saying that if we force the feedlot operator to pay that price for the calf, then we are also going to have to guarantee him his total costs of production, and I think that basically is the only difference.

Senator Thompson: Well I would like to ask you more about this because your setup, to my mind, has value. I had thought of a cyclical approach, which is what I have been listening to and reading about. I would like to speak about that with you.

Mr. Thordarson: I would just like to say that that has done a great deal of harm to the industry, that concept that the industry goes according to some cycle.

Senator Thompson: Is there a cyclical approach according to the costs of feed?

Mr. Thordarson: No there isn't. There are many factors. Again, I guess, you could call them variables. They come into play in determining what feed costs are.

About three years ago, when the Canadian and American dollars were losing a great percentage of their values against other international currencies we were looking at a situation where the potential international price for barley was going up in the four to four and a half dollars a bushel range. Yet the transportation system was operating very inefficiently out here, and you could buy barley on April 1st, two years ago, out here for \$1 a bushel, and the international price was almost \$4.50. So that's a variable, but the fact was that it was land-locked.

You know, of course, that is the situation that all of those who want to get rid of the Crow rate want to see—land-lock the barley and we will have it cheap. We don't.

[Traduction]

ment de fonctionner comme elle l'a fait traditionnellement dans le cadre d'un programme. Ce sont les producteurs les plus compétents qui produiront et élèveront ces veaux et en feront des bovins engraisés. Que ce soit le ranch familial ou la ferme ou un ce soit plutôt un parc d'engraissement dans une autre partie du pays, nous sommes disposés à laisser l'économie en décider. Et je pense que cela peut se faire sans trop nuire à l'efficacité de la production ou, comme je l'ai fait remarquer, là où nous voyons l'industrie perdre \$125 simplement à cause de la façon dont nous commercialisons et produisons le bétail aujourd'hui.

Le sénateur Thompson: Dans votre modèle, modèle national que vous avez présenté vous déclarez à la fin «Cela est tout à fait différent de ce qui a été produit par le rapport Roytenberg».

Je pense que cela ressemble beaucoup au rapport Roytenberg, peut-être pas le rapport au total mais certaines des principales tactiques de commercialisation.

M. Thordarson: Oui. La seule différence que je vois, c'est que M. Roytenberg propose que la valeur du veau soit déterminée en fonction du coût de production. Mais de la façon dont je comprends les propositions, je ne vois nulle part que le coût d'engraissement par l'intermédiaire du secteur de production de parcs à engraissement serait garanti. Dans notre proposition, nous disons que si nous forçons l'exploitant de parcs d'engraissement à payer ce prix pour le bétail, nous devrions également lui garantir ses coûts totaux de production et je pense que c'est fondamentalement la seule différence.

Le sénateur Thompson: J'aimerais en savoir plus long sur ce sujet parce que la théorie que vous avancez, à mon avis, a de la valeur. J'avais pensé à une approche cyclique, au sujet de laquelle on a parlé et écrit. J'aimerais en discuter avec vous.

M. Thordarson: Je voudrais seulement mentionner que cela a fait beaucoup de tort à l'industrie, cette notion selon laquelle l'industrie suivrait certains cycles.

Le sénateur Thompson: Existe-t-il une position cyclique selon les coûts de l'engraissement?

M. Thordarson: Non, il n'en existe pas. Il y a de nombreux facteurs. De nouveau, je suppose que vous pourriez les appeler des variables. Ils entrent en jeu pour déterminer ce que coûte l'engraissement.

Il y a environ trois ans, lorsque les dollars canadiens et américains perdaient un grand pourcentage de leur valeur par rapport à d'autres devises internationales, nous nous trouvions devant une situation où le prix potentiel international de l'orge variait entre quatre dollars et quatre dollars et 50 cents le boisseau. Cependant, le système de transport était exploité de façon très peu efficace ici et vous pouviez acheter de l'orge le 1^{er} avril, il y a deux ans, à \$1 le baril ici, alors que le prix international était de presque \$4.50. C'était donc une variable, mais le fait était que l'orge était enfermé dans les terres.

Vous savez, évidemment, que c'est la situation pour tous ceux qui veulent se débarrasser du taux du Nid du Corbeau, enfermer l'orge dans les terres et nous pourrions l'obtenir à bon marché. Nous ne faisons pas cela.

[Text]

The other situation, of course, arose on January 4, 1980. We had a situation developing during the fall of 1979 where international feed grain prices were threatening to double, and a neighbour of ours got the convenient excuse of Afghanistan to slap on a grain embargo against the Soviet Union. That grain embargo wasn't to chastise the Russians in Afghanistan, it was an attempt to keep a surplus quantity of grain in the United States, and therefore keep livestock production in the United States. The Americans had taken the step of facing international energy costs, and they weren't about to take, at the same time, the step of facing international grain prices. And so there is a variable that determined the value of feeder calves.

We, as cow herd owners, actually benefited from that action of Jimmy Carter's, initially at least. But my friend from the feedlot industry can tell you how they suffered 12 months later when the result of all that grain in the United States came home to roost in the form of 1,400 and 1,500 pound steers moving into the Toronto market, and that was their origin.

So you can't say there is a cyclical nature to feed grain prices. It's really something beyond our control, and our whole industry is determined by factors external to us.

The Deputy Chairman: Thank you very much Evans. We do appreciate that very extensive report.

Could we have the representative from the National Farmers' Union please.

Mrs. Darlene Harrison, President, Local 630, National Farmers' Union: Ladies and gentlemen, my name is Darlene Harrison and I am here with my husband Fred. We live on a mixed farm near Rocanville in Saskatchewan, producing both grain and livestock. As well as farming, we are both actively involved in the National Farmers' Union. I personally am beginning my second term as President of Local 630.

Our organization will, I understand, be making a presentation to you in Ottawa. Our presentation here is, for that very reason, a very short synopsis of our policy. Secondly, the notification of this hearing, after reading a local paper, was a rather recent one, and time then became a factor. And thirdly, as an organization, we have spent the last few days involved in organizing and participating in a very impressive and, I hope, successful rally in Regina to keep the Crow. Having been two of the, according to the media, 1600-plus farmers there left us with little time for preparation of this submission, but we believe that what we lack in quantity is compensated for by the quality, and that is all that really matters. So our short submission is as follows.

The members of local 630 of the National Farmer's Union believe in five basic principles that apply to all commodities, and even though today we are discussing the question, at least in our opinion, of an orderly marketing system for beef, these

[Traduction]

L'autre situation, évidemment, est survenue le 4 janvier 1980, mais elle remonte à l'automne de 1979, où les prix des grains de provende internationaux menaçaient de doubler et un voisin a pris l'excuse commode de l'Afghanistan pour imposer un embargo sur les grains de provende contre l'Union soviétique. Cette mesure ne visait pas à punir les Russes en Afghanistan, c'était une tentative pour conserver les excédents de grains aux États-Unis et concentrer ainsi la production du bétail aux États-Unis. Les Américains avaient eu à faire face aux coûts internationaux d'énergie et ils n'avaient pas envie de devoir en même temps faire face à des prix internationaux de grains. Il y a donc une variable qui a déterminé la valeur du bétail à l'engraissement.

En tant que propriétaires de bétail, nous avons, en fait, bénéficié de cette initiative de Jimmy Carter, du moins, au début. Mais mon ami de l'industrie des parcs d'engraissement peut vous dire à quel point cette industrie a souffert 12 mois plus tard lorsque le résultat de toute cette accumulation de grain aux États-Unis nous a frappé ici sous la forme de bouvillons de 1,400 et 1,500 livres dirigés vers le marché de Toronto. Leur origine est donc bien connue.

Vous ne pouvez donc pas dire qu'il y a une nature cyclique aux prix des grains de provende. C'est quelque chose qui échappe à notre contrôle et toute l'industrie est déterminée par des facteurs qui nous échappent.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Evans. Nous apprécions ce rapport assez exhaustif.

Je donne la parole au représentant du Syndicat national des cultivateurs.

Mme Darlene Harrison, présidente, local 630, Syndicat national des cultivateurs: Mesdames et Messieurs, je m'appelle Darlene Harrison et mon mari Fred m'accompagne. Nous habitons sur une ferme mixte près de Rocanville (Saskatchewan) où nous produisons en même temps des grains de provende et du bétail. En plus de notre exploitation agricole nous faisons tous les deux activement partie du Syndicat national des cultivateurs. Personnellement, j'en suis à mon deuxième mandat comme présidente du local 630.

Je crois savoir que notre organisme fera des démarches auprès de vous à Ottawa. C'est pourquoi notre exposé ici sera un très bref résumé de nos principes. En second lieu, l'annonce relative à cette réunion, faite dans un journal local, est plutôt récente; le temps est donc devenu un facteur. Troisièmement, en tant qu'organisation, nous avons passé ces quelques derniers jours à organiser un ralliement massif à Regina et à y participer dans l'espoir de conserver les accords du Nid-du-Corbeau. Comme nous faisons partie de plus de 1600 démonstrateurs (selon les médias), il nous est resté fort peu de temps pour la rédaction de cet exposé mais nous croyons que ce qui manque en quantité sera remplacé par la qualité et que c'est cela qui compte. Je vous lis donc notre exposé:

Les membres du local 630 du Syndicat national des cultivateurs croient en cinq principes fondamentaux qui s'appliquent à tous les produits et, même si, aujourd'hui, nous discutons d'un système ordonné pour la commercialisation du bœuf, à

[Text]

five basic principles apply to all commodities. And these principles are:

- (1) Control of the product into, through, and out of the marketing system to meet market demand.
- (2) Single desk selling.
- (3) Equality of delivery opportunity between producers.
- (4) Pooling of returns and costs among producers.
- (5) Elimination of manipulation, speculation, and waste.

While these are the five basic principles of orderly marketing, which is the cornerstone of National Farmer's Union policy, we believe they relate to a marketing system, and a need for a change in marketing systems that will provide producers with equal opportunity.

A look at some of the problems that presently exist reveals that we are in a state of underdevelopment in agriculture in Canada. Approximately 30 per cent of the food that is consumed in Canada is imported, and that places us in a very awkward position in terms of trying to deal with the development of agriculture in our country. We are becoming more reliant on offshore imports all the time.

The Government of Canada is not putting agriculture in a priority position, and is not developing policies which will provide a self-sufficient industry in Canada.

Numerous studies on the marketing of beef have been conducted in Canada. Some of these include the Commission of Inquiry into Beef Marketing in 1975, several Senate Committee studies, a study by the Saskatchewan Wheat Pool, et cetera, et cetera. These studies have done a good job of outlining the shortfalls of the present marketing system. Some of these conclusions are:

- (1) The market information which producers were, and probably still are receiving, was inaccurate, fragmented and insufficient.
- (2) There were, and again probably are, inequities in prices for live cattle and carcass cattle.
- (3) There were, and are, unnecessary costs in the marketing system.
- (4) Freight rebates were, and are, being paid to the wholesalers in Montreal.
- (5) The pricing mechanism for beef was revealed. The price was determined by negotiations between one packer and one wholesaler on one carlot of beef, usually on Thursday of each week, and in Montreal.

Therefore we believe that there are a number of things required in a move to an orderly marketing system for beef producers:

- (1) First of all, an orderly marketing system for grain producers must be established. There must be stability for

[Traduction]

notre avis, du moins, ces cinq principes s'appliquent à tous les produits. Ces principes sont les suivants:

- (1) Contrôle du produit à son entrée dans le système de commercialisation, à sa sortie et durant le temps qu'il y est pour répondre à la demande du marché.
- (2) Vente à un seul bureau.
- (3) Égalité des chances de livraison entre producteurs.
- (4) Mise en commerce des recettes et des coûts des producteurs.
- (5) Élimination de la manipulation, de la spéculation et de l'abus.

Bien que ces cinq principes de commercialisation ordonnée soient la pierre angulaire de la politique du Syndicat national des cultivateurs, nous croyons qu'ils se rapportent à un système de commercialisation et à un besoin de changement dans les systèmes de commercialisation qui offrira aux producteurs des chances égales.

L'examen de certains des problèmes qui existent actuellement révèle que nous sommes dans une condition de sous-développement agricole au Canada. Environ 30 p. 100 des aliments qui sont consommés au Canada sont importés et cela nous place dans une situation très embarrassante pour ce qui est d'essayer d'entreprendre le développement de l'agriculture dans notre pays. Nous comptons de plus en plus sur les importations.

Le gouvernement du Canada n'accorde pas la priorité à l'agriculture et les politiques qu'il élabore sont loin d'assurer la naissance d'une industrie autosuffisante au Canada.

De nombreuses études sur la commercialisation du bœuf ont été effectuées au Canada. Certaines d'entre elles comprennent la Commission d'enquête sur la mise en marché du bœuf et du veau, plusieurs études de comités sénatoriaux, une étude du syndicat de blé de la Saskatchewan, etc. Ces études ont fait du bon travail en mettant en lumière les lacunes du système actuel de mise en marché. Certaines de ces conclusions sont:

- (1) L'information sur le marché que les producteurs recevaient et reçoivent probablement encore était inexacte, fragmentaire et insuffisante.
- (2) Il y avait et, probablement existent-elles encore, des injustices dans les prix du bétail vivant et des carcasses.
- (3) Le système de commercialisation comportait et comporte encore des coûts inutiles.
- (4) Les grossistes de Montréal bénéficiaient et bénéficient encore de tarifs de transport réduits.
- (5) Le mécanisme des prix pour le bœuf a été révélé. Le prix était déterminé par des négociations entre une conserverie et un grossiste sur un wagon entier de bœuf habituellement le jeudi de chaque semaine et ce à Montréal.

Par conséquent, nous croyons qu'il existe un certain nombre de mesures qu'il y a lieu de prendre pour établir un système ordonné de commercialisation pour les producteurs de bœuf:

- (1) Premièrement, il convient de mettre sur pied un système ordonné de commercialisation. Il faut fournir de

[Text]

grain producers, therefore the Canadian Wheat Board must be strengthened. It must have the power to market all grains across Canada to provide equal opportunity. Grain is a basic commodity, and all other commodities therefore relate to it.

(2) There must be an adequate transportation system which will provide service to the users. The Crow's Nest Pass Rates for grain must remain, and related Crow rates must be adhered to and developed for other commodities. The transportation system itself must be publicly owned to provide service to the users rather than profit to the shareholders.

(3) A public planning system must be established in Canada, to allow individuals to plan the future of our country, rather than having that planning done in the private corporate boardrooms.

To reach the five basic principles of orderly marketing, which were mentioned earlier, the development of a national meat authority is a priority.

A national meat authority must be enacted in Canada. In our opinion it would be similar in structure to the Canadian Wheat Board. The national meat authority would be controlled by appointed commissioners, and would be vested with the power to promote, control, and regulate all red meat and meat products within Canada, and into export. As well as controlling exports and imports, the national meat authority would have the power to establish prices and grades, and would have the power to establish quotas and license producers.

We feel that unless this corrective legislation is enacted, more and more beef producers will be forced to abandon their present form of livelihood. The beef system has been studied beyond belief. What is needed now is positive action by government. And this is being respectfully submitted to you on behalf of the membership of Local 630 of the National Farmer's Union.

The Deputy Chairman: Thank you very much Mrs. Harrison.

Senator Molgat: Well, Mr. Chairman, in view of the fact that I know we have a number of other people who want to appear, and we will be having your national body in Ottawa, I'll pass questions at this time.

The Deputy Chairman: Senator Thompson?

Senator Thompson: That would be satisfactory. I will as well. I appreciate very much that you have, however, given us this. I have been making notes on it here to study.

The Deputy Chairman: If I may just ask, while you are here, have you had an opportunity to read or study the Roytenberg Report in any detail?

Mrs. Harrison: Only the executive summary.

[Traduction]

la stabilité aux producteurs de grain. Dès lors, il convient de renforcer la Commission canadienne du blé. Celle-ci doit avoir le pouvoir de mettre en marché tous les grains partout au Canada afin de fournir des chances égales. Le grain est un produit de base et toutes les autres denrées lui sont donc apparentées.

(2) Nécessité d'instituer un système de transport adéquat qui assure les services aux utilisateurs. Les tarifs de la Passe du Nid-du-Corbeau pour les grains doivent rester tels quels et les autres tarifs qui s'y rapportent doivent être respectés et appliqués à d'autres denrées. Le système de transport même doit relever du secteur public afin d'assurer des services aux utilisateurs plutôt que de rapporter des profits aux actionnaires.

(3) Un système public de planification doit être créé au Canada pour permettre aux particuliers de planifier l'avenir de notre pays, plutôt que d'avoir cette tâche réalisée dans les salles de réunion des sociétés privées.

Pour atteindre les cinq objectifs de base d'une commercialisation systématique dont nous avons déjà parlé, la création d'un conseil national des viandes constitue une priorité.

Un conseil national des viandes doit être créé officiellement au Canada. A notre avis, sa structure serait semblable à celle de la Commission canadienne du blé. Ce conseil national des viandes serait contrôlé par des commissaires nommés chargés de promouvoir, de contrôler et de réglementer tout le commerce de la viande rouge et des produits à base de viande à l'intérieur du Canada, ainsi que ceux destinés à l'exportation. En plus de contrôler les exportations et les importations, le Conseil national des viandes aurait le pouvoir d'établir des prix et des catégories, des contingents, et de délivrer des licences aux producteurs.

A moins que des correctifs ne soient appliqués, nous croyons que de plus en plus de producteurs de bœuf seront forcés d'abandonner leurs moyens d'existence actuels. Le système concernant le bœuf a déjà fait l'objet d'un nombre d'études incalculable. Il appartient à présent au gouvernement de prendre des mesures positives. Ces suggestions vous sont respectueusement soumises au nom des membres du local 630 du syndicat national des cultivateurs.

Le vice-président: Merci beaucoup, madame Harrison.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, sachant qu'un certain nombre d'autres personnes désirent comparaître et que de toute façon votre organisme national vous rendra visite à Ottawa, je remettrai mes questions à plus tard.

Le vice-président: Sénateur Thompson?

Le sénateur Thompson: Cela est satisfaisant, je ferai de même. Je vous suis toutefois très reconnaissant de nous avoir fourni ces éléments et j'ai pris des notes que j'étudierai.

Le vice-président: Si vous me permettez, pendant que vous êtes ici, avez-vous eu l'occasion de lire ou d'étudier en détail le rapport Roytenberg?

Mme Harrison: Seulement le résumé.

[Text]

The Deputy Chairman: In that particular report, the proposals were close enough to your ideas on a national meat authority, were they? Would they coincide with say the Wheat Board proposal?

Mr. Fred Harrison, Farmer: I think probably some of the Wheat Board proposal, probably some of the Egg Marketing too. I have never studied it in great detail, but that is my personal opinion—somewhere along the line of those.

The egg marketing proposal is that you would get a cost of production plus a reasonable return for your labour investment. That's also part of our policy as a National Farmers' Union organization.

Senator Thompson: I am curious about your national meat authority and what you said about orderly marketing right through to the consumer.

Mr. Harrison: I think you have to control it right through to the consumer to take out some of the duplication and manipulation by way of advertising and so on of a lot of the meat products. The advertising tends to, you know, play one product against the other in the marketplace.

Senator Thompson: So would you want what would amount to control of Loblaws and Dominion and other areas, would you?

Mr. Harrison: Well I think they would have to be brought under some sort of a marketing scheme, so you could have some control, you know. General Motors have their marketing system set up quite well, and I think to myself that we, as farmers, should be setting up something. They seem to be doing well for themselves.

The Deputy Chairman: Talking about a national producer controlled beef agency, is this what you would advocate? Are you close to what Evans is suggesting?

Mrs. Harrison: We are closer than we used to be.

The Deputy Chairman: Fairly close?

Mr. Harrison: I think maybe the basic difference is in the meaning of "producer-controlled". In the end, government does control it because they set up the legislation for the agency, so they intend to make the laws which producers operate under. So we see the government, then, create a kind of a buffer zone between themselves and the producers. When you get producers elected they tend to get into a political situation and then we see appointed commissioners. Then you have the National Farmer's Union, as a body representing farmers dealing directly with government through a farm organization in that sense.

Senator Thompson: You seem to differ a bit on this. You refer to licensing, while Evans wanted the national producer-controlled agency. You seem to suggest perhaps quite a rigid

[Traduction]

Le vice-président: Dans ce rapport, les propositions se rapprochaient assez de vos idées concernant le Conseil national des viandes, n'est-ce pas? Coïncideraient-elles avec les propositions de la Commission canadienne du blé par exemple?

M. Fred Harrison, cultivateur: Je pense que ce serait probablement le cas pour certaines propositions de la Commission canadienne du blé et également de l'Office de commercialisation des œufs. Je n'ai jamais étudié ces propositions de façon très approfondie mais mon opinion personnelle se situe dans cet ordre d'idées.

L'Office de commercialisation des œufs propose que vous receviez un coût de production, en plus d'un bénéfice raisonnable pour votre investissement en main-d'œuvre. Cela fait également partie de la politique de notre syndicat national des cultivateurs.

Le sénateur Thompson: J'aimerais avoir des précisions relativement à votre Conseil national des viandes et à ce que vous avez déclaré au sujet de la commercialisation systématique et ordonnée jusqu'aux consommateurs.

M. Harrison: Je pense qu'il est nécessaire d'exercer un contrôle jusqu'aux consommateurs pour éviter le double emploi et la manipulation, au moyen de la publicité et autres, d'un grand nombre de produits à base de viande. Comme vous le savez, la publicité tend à jouer un produit contre un autre sur le marché.

Le sénateur Thompson: Vous désireriez donc un système qui équivaldrait à contrôler Loblaws et Dominion, ainsi que d'autres domaines, n'est-ce pas?

M. Harrison: Je pense qu'ils devraient être assujettis à un programme de commercialisation de sorte qu'il y aurait un certain contrôle. General Motors a établi un système de commercialisation très satisfaisant et je pense qu'en notre qualité de cultivateurs nous devrions faire quelque chose dans ce genre. Le système semble leur réussir.

Le vice-président: Préconisez-vous un organisme national du bœuf contrôlé par les producteurs? Vos propositions sont-elles proches de celles de M. Evans?

Mme Harrison: Elles sont plus proches que d'habitude.

Le vice-président: Très proches?

M. Harrison: Je pense que la différence fondamentale réside peut-être dans la signification de l'expression «contrôlé par les producteurs». En définitive, c'est le gouvernement qui contrôle parce qu'il établit la législation régissant l'organisme, de sorte qu'il a l'intention de faire les lois auxquelles sont assujettis les producteurs. Nous voyons donc le gouvernement créer une zone tampon entre lui et les producteurs. Lorsque ces derniers sont élus, ils ont tendance à se trouver dans une situation politique et nous voyons ensuite des commissaires désignés. Il y a en outre le syndicat national des cultivateurs qui, en qualité d'organisme représentant les cultivateurs traite directement avec le gouvernement par l'intermédiaire d'un organisme agricole.

Le sénateur Thompson: Vos points de vue semblent différer un peu à cet égard. Vous faites allusion à la délivrance de licences alors que M. Evans désirait la création d'un organisme

[Text]

control over producers in your licensing. Who is going to grant these licenses? Government bureaucracy?

Mr. Harrison: Well I think probably the Wheat Board now is a sort of a licensing agent when you get your quota book. We would see it as a system where you would get a quota. There does not seem to be too many rigid controls in the Wheat Board system with quota books and so on. Maybe Darlene could mention what is happening now in the national meat authority.

Mrs. Harrison: I think it was about 1972-73 that the National Farmers' Union first came out with those three words, National Meat Authority, and while we have talked about it we haven't done anything as positive as what's happening right now. We have a four-man committee that was asked to work on our behalf. They are farm union people and they are putting together the actual mechanics of the national meat authority, and no doubt you will be receiving details. It's going to be discussed in depth at our national convention next week.

The Deputy Chairman: Thank you very much. I do appreciate you coming. I hope you come to Ottawa with your main body too.

Mr. Harrison: Can we get our way paid?

The Deputy Chairman: I'll look into that.

Garry P. Hoffman wished to appear. Would you like to come forward. Welcome.

Mr. Garry P. Hoffman, Farmer: My name is Garry Hoffman, I am just representing myself as a farmer. I prepared this brief, although by listening to what I heard so far I wish I had been able to rewrite it, but that is an impossibility, so I will continue on with what I have said or what I have written.

I wish to submit this brief to you today as a frustrated mixed farmer, who, by his land base, has to make most of his living from cattle. Although this brief is far from a polished professional masterpiece, it is the end result of a lot of thinking and pondering, and since I've been on this farm I have been forced to spend a lot of time thinking and pondering, trying to figure some way out of this ridiculous situation as a beef producer. So the points I will make may not be clearly written or described, but I do hope the heart of the message is clear and will be of use.

My wife and I have been trying to make a go of this farm for about 9 years. We have basically a 65 cow-calf herd. However, we have even fed out the steers one year to try and find some workable solution of trying to make a living from these cows. During this that time we have been farming we should have experienced a so-called beef cycle of prices.

[Traduction]

national contrôlé par les producteurs. Dans votre délivrance de licences vous semblez proposer un contrôle rigide exercé sur les producteurs. Qui va accorder ces licences? La bureaucratie gouvernementale?

M. Harrison: Je pense que la Commission canadienne du blé est probablement à l'heure actuelle un organisme de délivrance des licences lorsque vous obtenez votre contingent. Nous le considérons comme un système où vous obtenez un contingent. Il ne semble pas qu'il y ait dans ce système un trop grand nombre de mesures de contrôle rigide en matière de contingents, etc. Darlene pourrait peut-être donner des précisions sur ce qui se produit actuellement au Conseil national des viandes.

Mme Harrison: Je pense que c'est vers 1972-1973 que le syndicat national des cultivateurs a fait mention du Conseil national des viandes et, bien que nous en ayons discuté, nous n'avons rien réalisé d'aussi positif que ce qui se produit à l'heure actuelle. Nous avons un comité composé de quatre membres à qui on a demandé de travailler en notre nom. Il s'agit de membres du syndicat des cultivateurs et ils sont en train de mettre au point les mécanismes du Conseil national des viandes au sujet duquel vous recevrez sans aucun doute des détails. Nous devons en discuter de façon approfondie la semaine prochaine au cours de notre convention nationale.

Le vice-président: Je vous remercie beaucoup. J'apprécie votre visite et j'espère que vous vous rendrez également à Ottawa avec votre organisme principal.

M. Harrison: Pouvons-nous avoir le transport payé?

Le vice-président: Je m'en occuperai.

M. Garry P. Hoffman désirait comparaître. Voulez-vous approcher. Vous êtes le bienvenu.

M. Garry P. Hoffman, cultivateur: Mon nom est Garry Hoffman et je me présente ici comme cultivateur. J'ai préparé le présent mémoire et, après tout ce que j'ai entendu j'aimerais pouvoir le rédiger de nouveau, mais c'est impossible. Je vais donc poursuivre sur les bases de ce que j'ai dit ou de ce que j'ai écrit.

Je désire vous présenter aujourd'hui ce mémoire en qualité de cultivateur s'occupant de polyculture, qui est déçu et qui, par suite de la situation de ses terres doit retirer la plupart de ses bénéfices de l'élevage du bétail. Bien que ce mémoire soit loin d'être le chef d'œuvre d'un professionnel, il est le résultat de beaucoup de réflexions et de méditations. Depuis que je me trouve sur cette ferme j'ai été forcé de passer beaucoup de temps à réfléchir et à méditer pour essayer de trouver un moyen de sortir de cette situation ridicule de producteur de bœuf. Il est possible que certaines questions que je soulève ne soient pas clairement rédigées ou décrites mais j'espère que l'essentiel de mon message est clair et sera utile.

Il y a environ 9 ans que ma femme et moi essayons de subsister sur cette ferme. Nous avons en principe un troupeau de 65 vaches et veaux. Nous avons même essayé de nourrir les bouvillons pendant un an pour tenter de trouver un moyen valable de tirer profit de ces vaches. Depuis le temps que nous sommes dans l'agriculture, nous aurions dû faire l'expérience

[Text]

However, what we have experienced has been anything but a cycle, which brings me to point number 1:

That the beef cycle is largely a myth, perpetrated by so-called agriculture beef "experts" who pass the time manipulating figures to make them fit some supposed logical sequence in an illogical world. This brings to mind an example of the definition of the law of averages. If a man has one foot in boiling water and the other on a block of ice, then, on the average, his legs should be comfortable. The same case could be made for agriculture producers. As the experts, the statisticians, average our farm economic conditions, they make profound statements such as; "the beef sector is going through somewhat difficult times, but on average the situation is not that bleak." And these statements are made with calm dignity. I wonder how calm they would feel if their salaries were based on the price received for calves, whether they would be so impartial to the law of averages in the marketplace.

Don't get me wrong. One should always appreciate what has happened in the past, because it is an indication of what could happen in the future. However, one does not ram the present conditions into models of the past to make predictions of future possibilities.

This brings me to point number 2: Our so-called agriculture experts are so out of touch with the realities of farming at this time that the situation would be very comical if it didn't have such serious implications, in that these people are the very people who are largely responsible for government farm policy, and are entrusted with looking out for the interests of the citizens of the country, and especially the interests of the farming community wherein their expertise is supposedly to lie.

Let me give two broad general examples of what I mean. In the beef industry the Saskatchewan Government Agricultural Planners didn't even seem to know what the cost of producing a calf was in the beginning of 1981, because it took all summer, with a panel of producers, to hammer out a cost-of-production formula for producing a calf. The result is the Beef Stabilization Plan which is to stabilize the cow numbers, the backbone of the cattle industry. I would personally be willing to make a prediction at this time, that this plan is so far off-base that it is almost an insult to the cow-calf producer as such, and is doomed to failure. What, in essence, the government has said is, "We know that you are having problems out there; however the only way we're prepared to assist you is if you will change your present farm practices to one which we think is better for you and our regional industry."

That, to me, is an example of government arrogance. Instead of having hearings in the farm communities to see what the farmer's problems really are, the experts assumed they knew what is best for the industry.

As an aside, this government then has the audacity to chastise the Federal Government's Order in Council to cut

[Traduction]

d'un des prétendus cycles des prix du bœuf. Toutefois, nous avons eu affaire à tout sauf à ce cycle ce qui m'amène à faire valoir le point n° 1:

Le cycle du bœuf est dans une grande mesure un mythe créé par des experts agricoles du «bœuf» qui passent leur temps à manipuler des chiffres pour les adapter à de prétendues séquences logiques dans un monde illogique. Cela fait songer à un exemple de la définition de la loi des moyennes. Si un homme a un pied dans l'eau bouillante et l'autre sur un bloc de glace, ses jambes devraient être à l'aise en général. On pourrait en dire autant des producteurs agricoles. Au fur et à mesure que les statisticiens font des moyennes de nos conditions économiques agricoles, ils font de profondes déclarations telles que «le secteur du bœuf traverse des moments un peu difficiles, mais en moyenne la situation n'est pas tellement sombre». Ces déclarations sont faites avec une calme dignité. Je me demande s'ils feraient preuve d'autant de calme si leur salaire dépendait des prix des veaux et s'ils seraient aussi impartiaux à l'égard de la loi des moyennes sur le marché.

Comprenez-moi bien. On doit toujours tenir compte de ce qui s'est produit par le passé parce que c'est une indication de ce qui peut se produire à l'avenir. Toutefois, on ne force pas les conditions actuelles dans des modèles du passé pour faire des prédictions sur les possibilités futures.

Cela m'amène au point n° 2: Nos experts agricoles sont tellement éloignés des réalités agricoles actuelles que la situation serait extrêmement comique si ces implications n'étaient pas aussi sérieuses du fait que ces gens sont ceux qui, dans une grande mesure, sont responsables de la politique agricole du gouvernement, sont chargés de veiller aux intérêts des citoyens du pays, et plus particulièrement aux intérêts de la collectivité agricole où ils sont supposés être des experts.

Permettez-moi de vous donner deux exemples très généraux de ce que je veux dire. Dans l'industrie du bœuf, les planificateurs agricoles du gouvernement de la Saskatchewan ne semblaient même pas savoir quel était le coût de production d'un veau au début de 1981 parce qu'il fallait tout l'été, ainsi qu'un groupe de producteurs, pour inventer une formule de coût de production d'un veau. Il en a résulté le plan de stabilisation du bœuf qui vise à stabiliser le nombre de vaches qui constitue la colonne vertébrale de l'industrie du bétail. Je consens personnellement à prédire en ce moment que ce plan est tellement déséquilibré qu'il constitue presque une insulte aux éleveurs-naisseurs et qu'il est condamné à l'échec. Le gouvernement a déclaré en substance «Nous savons que vous avez des problèmes. Nous ne pouvons toutefois vous aider que si vous modifiez vos pratiques agricoles actuelles pour les remplacer par d'autres qui, à notre avis, sont meilleures pour vous et pour votre industrie régionale».

Cela constitue pour moi un exemple de l'arrogance du gouvernement. Au lieu de tenir des audiences dans les collectivités agricoles pour se rendre vraiment compte des problèmes des cultivateurs, les experts présument connaître ce qui convient le mieux à l'industrie.

Par ailleurs, ce gouvernement a ensuite l'audace de critiquer le décret en conseil du gouvernement fédéral visant à réduire

[Text]

back VIA Rail by 20 per cent without public hearings. So much for logical sense of justice.

The second example is that of the Canadian Wheat Board. As you know, it is a single desk selling agency. This principle gives me no problem at all if it is controlled by the people whose goods they are selling. But in reality what we have is an agency whose total responsibility is to the Federal Government, thus is subject to political pressure; who sell a commodity, our grain, without even knowing or caring what the cost of production is for our grains. The grain farmer can't even get the grain sold in the domestic market based on the cost of production, when the rest of the industry, from the miller to the retailer, makes sure that they receive the cost of production and a profit for the services they supply.

The ironic and depressing thing about this example is that if the domestic grain was sold by a cost of production formula, the price increase in a loaf of bread would probably be less than 10 per cent. Because of all the ingredients that go into putting a loaf of bread on the market shelf, the grain that is used is but a small part of the total cost.

This brings me to point number 3: Make sure that whatever system that you finally recommend includes this very basic principle. Any agency or system that is set up, must be controlled by the producers who market their produce through it, otherwise there will be distrust and suspicion by farmer of manipulations by the so-called agricultural experts whose incomes and positions are not affected by the decisions they make for us.

What I am saying is, it should really be basically up to the farmers to collectively make marketing decisions, because it is their collective livelihood that is at stake.

This brings me to point number 4: If the agency or system that is set up is controlled by the farmers who produce the commodity, in this case beef, then all the beef producers should be under the plan. This does limit, to some degree, a beef producer's decisions on what farming options he has on the farm, but at least the regulations will be decided upon by the majority of producers involved, and not by bureaucrats who do not have to answer to the beef producers. Therefore, in the end, the programme will only be as just as the majority of beef producers make it, which, in this democratic society, is fair. It will certainly limit the actions of a vocal minority whose major goal is their own life style, which is another ironic fact of life on the farm. We spend so much time trying to get the most physical farm produce from our own individual farms that we lose sight of what is happening to us collectively. In a similar vein, we, as beef producers, spend hours checking cows calving, branding, vaccinating, making fences, making hay, manuring, hauling cattle around, but how much time do we spend making sure that all this effort will return as a living? The answer is, on the average, very little. We spend a few hours at the auction barns bitching about the price. However, the feeling there is one of hopelessness, that the problem is too

[Traduction]

de 20 p. 100 VIA Rail sans tenir d'audiences publiques. Et voilà pour le sens logique de la justice.

Le deuxième exemple est celui de la Commission canadienne du blé. Comme vous le savez, il s'agit d'un organisme de vente à comptoir unique. Je n'ai aucune objection à ce qu'il soit contrôlé par les gens dont on vend les produits. Toutefois, nous avons en réalité un organisme dont le gouvernement fédéral est entièrement responsable et qui est donc assujéti à des pressions politiques et qui vend une denrée, notre grain, sans même connaître ou se soucier du coût de la production. Le producteur de céréales ne peut même pas vendre ces dernières sur le marché national en ce basant sur le coût de production, alors que le reste de l'industrie, du meunier jusqu'au détaillant, s'assure qu'ils reçoivent le coût de production ainsi qu'un bénéfice pour leurs services.

Ce qu'il y a d'ironique et de déprimant dans cet exemple c'est que si les céréales du pays étaient vendues en utilisant une formule du coût de production, l'augmentation du prix d'une miche de pain serait probablement inférieure à 10 p. 100. En raison de tous les éléments qui entrent en ligne de compte avant la mise en vente d'une miche de pain, le grain qui est utilisé ne représente qu'une faible partie du coût total.

Cela m'amène au point n° 3: Assurez-vous que tout système que vous recommandez en dernier ressort contient ce principe de base. Tout organisme ou système doit être contrôlé par les producteurs qui vendent leurs produits par son intermédiaire, sinon il y aura de la méfiance et de la suspicion de la part des cultivateurs qui redouteront des manipulations de la part des prétendus experts agricoles dont les revenus et les emplois ne seront pas affectés par les décisions qu'ils prennent à notre place.

Je veux dire par là qu'il revient fondamentalement aux cultivateurs de prendre collectivement les décisions en matière de commercialisation parce que ce sont collectivement leurs moyens d'existence qui sont en jeu.

Cela m'amène au point n° 4: Si l'organisme ou le système créé est contrôlé par les cultivateurs produisant la denrée, à savoir le bœuf dans le cas qui nous occupe, tous les producteurs de bœuf doivent être assujettis au plan. Cela limite jusqu'à un certain point les décisions d'un producteur de bœuf en ce qui concerne ses options de culture sur la ferme mais, au moins ce sera la majorité des producteurs intéressés qui décideront des règlements et non les bureaucrates qui n'ont pas à répondre aux producteurs de bœuf. En fin de compte, le programme ne sera que ce que la majorité des producteurs de bœuf en aura décidé, ce qui est équitable dans une société démocratique. Ce programme limitera certainement la marge de manœuvre d'une minorité de braillards dont le principal souci est leur propre mode de vie, ce qui constitue une autre ironie de la vie sur la ferme. Nous consacrons tellement de temps à chercher à obtenir des récoltes sur nos propres fermes que nous perdons de vue ce qui nous advient collectivement. Dans la même veine, en notre qualité de producteurs de bœuf, nous consacrons des heures à surveiller le vêlage, le marquage, la vaccination, l'installation de clôtures, la fenaison, le fumage, le transport du bétail, mais combien de temps passons-nous à nous assurer que tous ces efforts nous fourniront un moyen de

[Text]

big for an individual to have any effect on, which is, of course, true. At the same time we are being pushed to our physical limits on our own farms, so we feel we haven't got the time to collectively organize to look after our own interests, which in my opinion is a sad mistake. There are all kinds of examples around us of people who have organized to look after their own interests such as doctors, lawyers, engineers, who, by their associations, have set up codes of conduct and fee schedules that have looked after their own interests very well.

We also have the more obvious militant groups such as the labour unions, who, by and large, look after their own interests very well. None of these examples asks for or receives the consumer's blessings. All of them are small minority groups in our society, thus have no political voting power unless they band together, as in the possible case of labour unions.

So why are the agricultural experts advising us to go with extreme caution? So that we should not get the consumers upset because of their supposed backlash. I wonder how many fewer letters will be written 2 or 3 years from now when the stamps go up to 30c. in the next few months? I'd make a bet that it won't be halved. So the new postal crown corporation won't be losing any money by the initial backlash to the increased cost of stamps.

Which brings me to point number 5: It is largely a myth that we need consumer's acceptance for

- (a) agricultural policy, and
- (b) for prices set out for our survival.

Because at present it seems the consumers' only interest is in how much it costs them directly, which is a very narrow, selfish viewpoint. It does not take into account the health of the whole agriculture industry, much less the viability of the present farming community.

The last issue I wish to comment on is the type of agency or system that should be set up in the beef industry, because the present setup has very few merits. It is exploitive, manipulative, and doesn't have a sense of history or future. The marketplace's only concern is to make itself a profit, and it can do this without being concerned about the state of the industry, because the marketplace itself is very adaptable and flexible. It could probably make money or a profit if our food production were sharply reduced and we had to import most of the food that we need for our survival, because we need to eat, and as long as we have the money or the resources we will pay someone to get this food, and the marketplace will oblige and provide the service, for a profit of course.

[Traduction]

subsistance? Très peu. Nous passons quelques heures aux ventes aux enchères à débattre les prix. Toutefois, on a l'impression que la situation est désespérée, que le problème dépasse un simple particulier, ce qui, bien entendu est vrai. En même temps, nous nous épuisons physiquement sur nos propres fermes et nous avons l'impression de ne pas avoir le temps de nous organiser collectivement pour nous occuper de nos propres intérêts, ce qui, à mon avis, est une triste erreur. Nous avons autour de nous tous les genres d'exemples de gens qui se sont organisés pour s'occuper de leurs intérêts, tels que les médecins, les avocats, les ingénieurs qui, par l'intermédiaire de leurs associations, ont établi des codes de conduite et des barèmes d'honoraires très satisfaisants.

Nous avons également les groupes militants les plus en vue, tels que les syndicats ouvriers qui, en général, s'occupent très bien de leurs intérêts. Dans ces exemples, personne ne demande ou ne reçoit les bénédictions du consommateur. Il s'agit de petits groupes minoritaires de notre société qui n'ont pas de pouvoir de vote politique à moins de se réunir, comme cela peut être le cas pour les syndicats ouvriers.

Pourquoi les experts agricoles nous conseillent-ils de faire preuve d'extrême prudence à fin de ne pas indisposer les consommateurs par crainte des contre-coups? Je me demande combien il y aura moins de lettres postées dans deux ou trois ans, alors que le prix des timbres passe à 30c. au cours des prochains mois? Je suis prêt à parier que la quantité ne sera pas réduite de moitié. Il en résulte donc que la société canadienne des Postes ne perdra pas de l'argent par suite du recul initial devant l'augmentation du prix des timbres.

J'en viens maintenant au point n° 5: C'est dans une grande mesure un mythe de prétendre que nous devons d'abord rechercher l'assentiment des consommateurs au sujet:

- a) de la politique agricole et
- b) de l'établissement de prix qui nous permettent de survivre.

A l'heure actuelle, il semble que le consommateur ne soit intéressé que par ce qui lui en coûte directement, ce qui est un point de vue très étroit et égoïste. Il ne tient pas compte de la prospérité de l'ensemble de l'industrie agricole et encore moins de la viabilité de la collectivité agricole.

La dernière question dont je désire parler est le type d'organisme ou de système qui doit être créé pour l'industrie du bœuf parce que l'organisation actuelle a peu de valeur réelle. Elle facilite l'exploitation et la manipulation et ne tient pas compte de l'histoire ou de l'avenir. Le marché ne s'intéresse qu'au profit, et il peut le réaliser sans se préoccuper de l'état de l'industrie étant donné que le marché lui-même est très adaptable et souple. Il serait probablement en mesure de faire de l'argent ou un bénéfice même si notre production de denrées alimentaires était fortement diminuée et si nous devions importer la majeure partie de la nourriture dont nous avons besoin pour survivre car nous avons besoin de manger et tant que nous aurons l'argent ou les ressources, nous payerons quelqu'un pour obtenir cette nourriture. Le marché rendra ce service et l'assurera moyennant un bénéfice, bien entendu.

[Text]

My concept of "marketplace" is hard to define, because you can feel the effects or see the results of it collectively, but when you try to define the power or control over or responsibility it has to society, you run into a lot of grey areas, and in the end I think you find that each part of it is only responsible to itself. Thus the marketplace has no responsibility to society, and therefore has no sense of the past or of the future it only has a sense of the present, which to me is wholly inadequate.

Thus until the government matures and can regulate society justly, it must strengthen those parts which, by its sense of past and future, it deems necessary for society's future survival.

In the case of the beef industry, clearly the marketplace has not reflected the needs of the farm producers, or the long-term needs of society in developing a stable supply of beef. Therefore I recommend that a system or agency be set up in which the producers have control over their own destinies, and the options are clearly a single-desk producer-run marketing board, or a beef stabilization programme in which the producers are in control of the cost of production formula and regulate the industry.

As a producer I favour the Beef Stabilization Program for moral reasons, even though the single-desk producer-run marketing board would probably be more effective and have less hassle with the rest of society. The moral reason that I have is that I would hate to see beef become more and more a luxury item for the elderly, the disadvantaged, and the unorganized, for three basic reasons:

- (1) These people, by and large, do not contribute to or fuel inflation, which drives up our cost.
- (2) It is not just that the people who are protected by unions or professional organizations, who are one of the greatest contributors to inflation by making sure they get their share, and a little bit more, of the economic wealth, continue to pay only a small percentage of their disposable income on food while the elderly and the disadvantaged pay a greater and greater percentage while contributing little to the spiraling cost of food:
- (3) That society in general will pay dearly if good basic nutrition becomes more out of reach for the elderly, the disadvantaged, and the unorganized, and to this list I will add the majority of our young people who are raising families while trying to get a start in life.

I believe we will pay dearly in two basic ways:

- (a) through increased health costs, not to mention increased suffering that is caused by poor health, and
- (b) Through the effects of poor nutrition on a good majority of our growing children.

[Traduction]

Ma conception du «marché» est difficile à définir, parce que, collectivement, on peut en sentir les effets ou voir les résultats, mais quand on cherche à définir son pouvoir, son contrôle ou sa responsabilité à l'égard de la société, on aboutit à de nombreuses zones grises et je pense qu'en fin de compte chacune de ces parties n'est responsable qu'envers elle-même. Le marché n'a donc aucune responsabilité envers la société et, en conséquence, n'a pas conscience du passé ou de l'avenir. Il n'a conscience que du présent ce qui, à mon avis, n'est pas satisfaisant.

Donc, en attendant que le gouvernement mûrisse et qu'il puisse réglementer la société de façon équitable, il doit renforcer ces éléments qu'il juge nécessaire à la survie de la société en vertu de sa conscience du passé et du futur.

En ce qui concerne l'industrie du bœuf, il est manifeste que le marché n'a pas tenu compte des besoins des agriculteurs ou des besoins à long terme de la société dans la mise au point d'une offre stable de bœuf. Je recommande donc la création d'un système ou d'un organisme dans lequel les producteurs auront le contrôle de leur propre destinée et où les options seront manifestement un office de commercialisation à comptoir unique dirigé par les producteurs, ou bien un programme de stabilisation dans lequel les producteurs auront le contrôle de la formule des coûts de production et réglementeront l'industrie.

A titre de producteur et pour des raisons morales, je suis partisan d'un programme de stabilisation du bœuf, même si l'Office de commercialisation, à comptoir unique et dirigé par les producteurs serait probablement plus efficace et agacerait moins le reste de la société. La raison morale que j'avance est que je détesterais voir le bœuf devenir de plus en plus une denrée de luxe pour les gens âgés, les handicapés et les gens non organisés, et ce pour trois raisons fondamentales:

- (1) Dans l'ensemble, ces gens ne contribuent pas à alimenter l'inflation qui augmente nos coûts.
- (2) Il n'est pas juste que les gens protégés par des syndicats ou des organisations professionnelles, qui contribuent le plus à l'inflation en s'assurant d'obtenir leur part, et même un peu plus, de la richesse économique, continuent à ne consacrer qu'un faible pourcentage de leur revenu disponible pour la nourriture, alors que les gens âgés et les handicapés payent un pourcentage de plus en plus élevé, tout en contribuant moins à la spirale du coût des aliments.
- (3) Il en coûtera en général plus cher à la société si une bonne nutrition de base est de plus en plus hors de portée des gens âgés, des handicapés et des personnes non organisées. J'ajouterais à cette liste la majorité de nos jeunes qui élèvent des familles tout en essayant de prendre un départ dans la vie.

Je pense qu'il nous en coûtera cher de deux façons:

- a) par suite de l'augmentation des frais médicaux, sans mentionner les souffrances accrues qu'entraîne une mauvaise santé, et
- b) Par suite des effets d'une mauvaise nutrition sur une bonne majorité de nos enfants en période de croissance.

[Text]

I think there is an increasing awareness of the fact that poor health does not just happen overnight, but is an accumulation of nutritional abuse over the years that causes our bodies to break down. It seems that children can survive on junk food, however I feel that this is only a temporary illusion and that they will suffer the consequences 10 to 15 years down the road when they are in the prime of their lives. Society, in general, also will suffer these consequences, because instead of these people contributing to the strength of the economy, they will be a net drain on the economy. This drain I speak of runs from just being in poor general health, that contributes to more time off work, to higher welfare costs, to crime and civil disobedience, which can be very costly.

This brings me to my 6th point: That is the increased cost of producing food should be passed back to the people who, by and large, are responsible for those increased costs.

Point 7 is that food should not just be treated as another consumer product because of the long term ramifications that it will have on our society. Poland is an example of what can happen when the right priorities are not set on the food needs of society. They rioted when food prices were increased, which made food a luxury item that only the rich could afford. They are now rioting and are having civil turmoil because there is not enough basic food to go around, and I am again sure that the wealthy in that country are not going hungry.

In closing I would like to review the points I've made for you to take into consideration during your deliberations on your final recommendations:

- (1) That in my opinion the beef cycle is largely a myth.
- (2) That our agriculture experts are out of touch with the realities of farming, therefore they should only act in a supporting role to farm leaders in developing agricultural policies.
- (3) That any system or agency that is set up must be producer-controlled, as in any labour union or professional organization.
- (4) That if the agency or system that is set up is controlled by producers, then all producers should be under the plan, and should equitably contribute to the plan under a check-off system. This, again, is no different from other groups such as unions or professional organizations. You are either in or you don't work.
- (5) That we need consumer's acceptance is largely a myth. We need about as much consumer acceptance as do the unions and professional organizations.
- (6) That increased costs of producing food should be passed back to the people who are largely responsible for these increased costs, and

[Traduction]

Je pense qu'on est de plus en plus conscients que la santé ne se détériore pas du jour au lendemain mais que c'est l'accumulation des abus nutritionnels au fil des ans qui entraîne la maladie. Il semble que les enfants puissent survivre avec des aliments sans valeur nutritive mais je pense qu'il s'agit d'une illusion temporaire et qu'ils en subiront les conséquences dix ou quinze ans plus tard lorsqu'ils auront atteint la fleur de l'âge. La société en général souffrira également de ces conséquences car au lieu de contribuer à la force de l'économie, ces gens seront au contraire une charge. Cette charge dont je parle commence par une mauvaise santé générale, qui entraîne davantage de congés de maladie, d'aide sociale accrue, et qui débouche sur la criminalité et la désobéissance civile qui peuvent être très coûteuses.

J'en viens à mon sixième point: l'augmentation du coût de production des aliments doit être retransmis aux gens qui, en général, sont responsables de cette augmentation.

Mon septième point est que la nourriture ne doit pas simplement être considérée comme un autre produit de consommation, en raison des ramifications à long terme qu'elle aura sur notre société. La Pologne constitue un exemple de ce qui se produit lorsqu'on n'accorde pas aux besoins alimentaires de la société les priorités convenables qu'ils méritent. Il y a eu des révoltes lorsque les prix des produits alimentaires ont augmenté, situation qui en avait fait un luxe que seuls pouvaient s'offrir les riches. Il y a maintenant des émeutes et des troubles civils parce qu'il n'y a pas suffisamment de produits alimentaires de base et une fois encore, je suis certain que les riches de ce pays n'ont pas faim.

Pour terminer, je voudrais passer en revue les points que je vous ai exposés afin que vous en teniez compte au cours de vos délibérations aux fins des recommandations finales:

- (1) Qu'à mon avis, le cycle du bœuf n'est guère plus qu'un mythe.
- (2) Que nos experts en agriculture ne sont pas en contact avec les réalités agricoles; que, par conséquent, ils devraient se contenter d'un rôle de soutien vis-à-vis des dirigeants des fermiers lors de l'élaboration de politiques agricoles.
- (3) Que tout système ou organisme créé doit être contrôlé par les producteurs, comme tout syndicat ou organisation professionnelle.
- (4) Que si l'organisme ou le système établi est contrôlé par les producteurs, tous les producteurs devraient alors en faire partie et y contribuer de façon équitable selon un système de vérification. De nouveau, cela ne diffère en rien d'autres groupes comme les syndicats ou les organismes professionnels. Vous en faites partie ou vous ne travaillez pas.
- (5) Que nous ayons besoin de l'acceptation du consommateur est en grande partie un mythe. Nous n'en avons pas plus besoin que les syndicats et les organismes professionnels.
- (6) L'augmentation des coûts de production des aliments devrait être transmise à ceux qui sont en grande partie responsables de cette augmentation; et

[Text]

(7) That food should not just be treated as another consumer product, that is to say that good wholesome food should be within reach of all Canadians, not just the middle class and the wealthy. This should be a basic priority that the Government of Canada has if we have any sense of history or future.

With these points as the background of this brief, my major recommendation is that a good workable solution to the beef crisis will be found by organizing beef producers in an association that can work with the provincial and federal governments as equals. The last thing I want to see is another Saskatchewan Beef Stabilization Programme where the programme was worked out behind closed doors by bureaucrats and then thrown out to the producers with a "take it or leave it" attitude.

Another thing we don't need is the setting up of another appointed advisory committee to the Federal Department of Agriculture with no basic power or responsibility, only to end up being a figurehead group giving the government's plan some supposed respectability to the general public.

Although I know I haven't come up with any new solutions, I do hope that these points I have raised will have been of use. Thank you.

The Deputy Chairman: Thank you very much. I would just like to comment that I, and the committee appreciates you and everyone else, but particularly you and other individuals who go to such an extent to prepare a brief like that. It's certainly helpful to us. If you could leave a copy of your brief it would be helpful. If not, we do have it recorded in any event, but first of all, before the questioning starts, let me thank you for spending so much time and effort preparing your presentation.

Senator Thompson: Well, Mr. Chairman, I would like to really reiterate what you said and thank Mr. Hoffman very much. I think that as I have written your seven points and listened to them, it seemed to me that you were really emphasizing, very eloquently, the points, to a large extent, made by Mr. Thordarson, and also by the union, that the particular impact you want is producer control and producer input. I don't know enough about how the beef stabilization programme was organized or the suggestion that agricultural experts are out of touch with you, and I won't comment on that. But obviously it is essential to you that it be producer-controlled. It seems to me that you will be able, yourself, to formulate and see that that is carried through. I don't actually have a question, because your points were reemphasizing, as far as I could see, the presentations before us.

May I put this to you; do you differ much from Mr. Thordarson's presentation?

[Traduction]

(7) Que les aliments ne soient pas traités comme un autre produit de consommation, ce qui revient à dire que des aliments de bonne qualité soient à la portée de toute la population et non pas seulement réservés à la classe moyenne et aux riches. Cela devrait constituer une priorité pour le gouvernement du Canada s'il a un sens quelconque de l'Histoire ou de l'avenir.

En utilisant ces points comme base à ce document, ma principale recommandation est qu'une solution viable à la crise de l'industrie du bœuf se trouve dans l'organisation d'une association de producteurs pouvant travailler avec les gouvernements provinciaux et fédéral et sur un pied d'égalité. Ce à quoi je m'opposerais le plus serait la création d'un autre programme de stabilisation du bœuf en Saskatchewan alors que ce programme a été élaboré en vase clos par des bureaucrates et ensuite lancé à la tête des producteurs avec comme mot d'ordre «c'est à prendre ou à laisser».

Une autre chose dont nous n'avons pas besoin est l'établissement d'un autre comité consultatif au ministère fédéral de l'Agriculture sans pouvoir de base ni responsabilités, qui ne sera rien de plus qu'un groupe symbole accordant au programme du gouvernement une certaine respectabilité auprès du grand public.

Bien que je reconnaisse n'avoir offert aucune solution nouvelle, j'espère que les points que j'ai soulevés vous seront utiles. Merci.

Le vice-président: Merci beaucoup. Je voudrais simplement souligner que les membres du comité et moi-même apprécions ce que vous et tous les autres, et en particulier vous, avez fait; c'est-à-dire. vous être donné la peine de rédiger ce mémoire. Cela nous est certes utile. Nous vous serions reconnaissants de nous en laisser un exemplaire. Sinon, nous avons de toute façon enregistré vos déclarations mais en premier lieu, avant que nous ne passions aux questions, permettez-moi de vous remercier d'avoir consacré autant de temps et d'effort pour rédiger votre mémoire.

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, j'aimerais réitérer ce que vous avez dit et remercier encore M. Hoffman. Ayant pris note de vos sept points et vous ayant écouté, il me semble que vous mettez avec éloquence l'accent sur les points dans une large mesure avancés par M. Thordarson et aussi par le syndicat, c'est-à-dire que les répercussions que vous préconisez soient sous le contrôle des producteurs et leur permettent d'y contribuer. Je ne suis pas assez renseigné sur la façon dont le programme de stabilisation du bœuf a été organisé ni sur le fait que les experts agricoles ont perdu le contact avec vous et je ne me prononcerai donc pas à ce sujet. Il est évident qu'il vous paraît essentiel que l'organisme soit contrôlé par les producteurs. J'ai l'impression que vous serez vous-même en mesure de veiller à ce qu'il en soit ainsi. Je n'ai pas de questions à vous poser en ce moment étant donné que vos points ont remis l'accent, pour autant que je puisse en juger, sur les mémoires dont nous sommes saisis.

Votre point de vue diffère-t-il beaucoup de celui de M. Thordarson?

[Text]

Mr. Hoffman: Not really. The only problem I have is that one of the first things that should have been done was to organize all cow-calf people in one organization, not just a voluntary organization but an official organization. All producers should have a crack at formulating a policy, and then this association would work with the government more as equals. Then I could live with it. But instead, a lot of back-ground to the beef stabilization was put through legislation really, as I said, with the agriculture expert's feeling of what should happen for the benefit of Saskatchewan. To me that doesn't necessarily fit into what is good for the cow-calf people. Although, as I see it, this beef stabilization was set up to stabilize the beef, the cow numbers, what could happen, in effect, is that if some of the cow-calf people have to carry over their calves through the summer, they would have to cut back on some of their cow herd cheptel to be able to do this.

The Deputy Chairman: To finance it?

Mr. Hoffman: Not only to finance it, but most cow-calf people who are in the business are producing as many cows on the place as possible to make as much income as possible. If you suddenly ask those same producers to carry over their calves, or a portion of their calves, lighter weight calves through the summer, this pasture has got to come from somewhere.

Another thing is happening which I find a little alarming. We can't make enough money, as cow-calf producers, so now we are supposed to double up and work. Not only do we produce the calves but now we have to feed them out. We may have the option of custom feeding them, but that hasn't worked in the past, and I question whether it will work that fast in the future.

So where the rest of society is cutting back an hour's work, the government says "Well if you want to survive you have to do this," and to me that is arrogance.

I have no problem with the fact that eventually maybe more of the calves will be fed through on their own farms. But to have this whole industry, in a sense, turned on its ear, is another matter. How much money is the Saskatchewan Government going to put in the producer's pocket in 1981? The answer is zero. What are they going to put into it in 1982? Well if only 30 per cent or 40 per cent of the producers are in the programme, then I suspect a lot of them are in it because they have no other options. They don't really want to be in it. The contribution to the final price they are going to receive is going to have to come out of their pocket to begin with, how much will they contribute in '82 or '83? How much more money is coming into the business, or into the farming community?

So that's my reservations with this programme.

Senator Molgat: You started off by saying you were a "frustrated young farmer", and we quite understand your frustration.

Now in your comments, if I understood you correctly, you spoke about a stabilization plan and about a marketing plan,

[Traduction]

M. Hoffman: Pas vraiment. Le seul problème est que l'une des premières choses à faire serait de réunir tous les éleveurs de bovins en un seul organisme, pas seulement un organisme bénévole mais un organisme officiel. Tous les producteurs devraient avoir leur mot à dire et alors cette association travaillerait en coopération avec le gouvernement sur un pied d'égalité. Cela me semblerait acceptable. Mais, à la place, on a inscrit dans la loi sur la stabilisation du bœuf beaucoup de détails selon ce que les experts agricoles pensaient juste d'inscrire à l'avantage de la Saskatchewan. Cela ne cadre pas nécessairement, à mon avis, avec ce qui est profitable pour les éleveurs de bovins. Bien que je pense que cette stabilisation du bœuf ait été établie pour stabiliser le bœuf, la quantité de bétail, ce qui pourrait se produire, en fait, c'est que si certains des éleveurs devaient continuer à engraisser des veaux durant l'été, ils seraient obligés de réduire une partie de leur cheptel afin d'y parvenir.

Le vice-président: Pour le financer?

M. Hoffman: Non seulement pour le financer mais la plupart des éleveurs produisent autant de veaux que possible sur place pour faire le plus d'argent possible. Si vous demandez tout-à-coup à ces mêmes producteurs de continuer à garder leurs veaux ou certains de leurs veaux, les veaux d'un poids moindre, pendant l'été, le fourrage doit venir de quelque part.

Une autre chose que je trouve un peu inquiétante. Nous ne pouvons pas faire assez d'argent comme producteurs de bovins de boucherie; on s'attend donc à ce qu'on double le travail. Non seulement produisons-nous des veaux mais nous devons les nourrir jusqu'à la fin. On peut avoir le choix d'engraisser à façon mais cela n'a pas marché dans le passé et je doute que ce soit plus rapide à l'avenir.

Alors que le reste de la société diminue ses journées d'une heure de travail, le gouvernement déclare: «Si vous voulez survivre, procédez ainsi». C'est, à mes yeux, de l'arrogance.

Je n'ai pas de difficulté à accepter l'idée qu'un plus grand nombre peut-être de veaux soient engraisés sur leurs propres fermes. Mais transformer toute cette industrie est une autre affaire. Combien le gouvernement de la Saskatchewan mettrait-il dans la poche du producteur en 1981? La réponse est zéro. Combien versera-t-il aux producteurs en 1982? Si seulement 30 p. 100 ou 40 p. 100 des producteurs sont dans le programme, je pense alors que beaucoup d'entre eux y participent parce qu'ils n'ont pas le choix. Ils ne veulent pas vraiment en faire partie. La contribution au prix final qu'ils sont censés recevoir doit d'abord provenir de leurs propres poches. Combien contribueront-ils en 1982 ou 1983? Combien d'argent supplémentaire reçoivent les éleveurs?

Ce sont là mes réserves quant au programme.

Le sénateur Molgat: Vous avez déclaré en commençant que vous étiez «un jeune cultivateur frustré» et nous comprenons parfaitement votre sentiment de frustration.

Maintenant, dans vos commentaires, si j'ai bien compris, vous avez mentionné un plan de stabilisation et un plan de

[Text]

but you didn't really say which you preferred. If you had your choice which would you recommend?

Mr. Hoffman: Well as a choice, as a businessman looking only after my own interests from a narrow viewpoint, I would definitely favour a marketing plan. But as I have said, what it does is it passes the total cost of production on to the general public. It is not the total general public who are driving up the costs of our production. The people who are not driving it up are the ones who are not able to afford our product. That is unjust; it doesn't make sense in the long run where the money has to come out of general revenue in a way. It is like the energy increase costs we are going to be hit with in the next two years. Next year we will feel some of them, and the year after we will really feel them as the increased cost of energy works its way through the system. I mean everybody supplying our needs will have to get their cost of production, and since they are all in the same boat, they all pass the same costs. If we want to survive and continue to farm, we have to buy. So we have no choice. We either buy or quit.

So, as this increased energy cost works its way through the system, we are going to be faced with greatly increased costs. In addition these energy costs are basically a taxation programme. It's a way of generating income. It doesn't cost us that kind of money to get oil in Canada. One of the excuses is to try to make us more efficient. Well you can't make us more efficient in one year or even in four years. It takes years to try and make the agricultural community that much more efficient because of higher energy costs.

So they generate all this extra revenue by this new policy. They should now, in turn, finance some of the increased costs that will come out of this, in relation to food production anyway. That may not be very clear.

The Deputy Chairman: Yes, to me it was clear. I think that you were saying that the increase in energy costs is a taxation ploy, although you didn't use that word. That is where the money is going anyway, you know, from Canadian energy resources, I suppose.

I wonder if the committee would allow me to go back just for a second to ask Evans Thordarson a question.

We didn't get into the transition period of the stabilization plan that was referred to here, and I meant to ask that question. What happens in the case of a farmer who now has to hold those calves back and still find the money that he would normally get from them? Then there was the question of the pasture that was referred to here I don't want to prolong the discussion, but I just wanted to get that point in?

Mr. Thordarson: In our original proposal we pointed out that that was going to be a major problem—changing from

[Traduction]

commercialisation mais vous n'avez pas vraiment dit lequel vous préférez. Si vous aviez le choix, lequel recommanderiez-vous?

M. Hoffman: Comme choix, en tant qu'homme d'affaires m'occupant uniquement de mes propres intérêts et d'un point de vue étroit, je favoriserais sûrement un plan de commercialisation. Mais, comme je l'ai dit, son effet est de transmettre le coût total de la production au public en général. Ce n'est pas ce public qui fait monter les coûts de production. Ceux qui les font monter ne sont pas ceux qui ne sont pas en mesure de se permettre d'acheter notre produit. C'est injuste; cela n'a aucun sens à long terme, quand l'argent doit provenir des recettes générales, d'une certaine façon. C'est comme dans le cas de l'augmentation des coûts de l'énergie qui va nous frapper durant les deux prochaines années. L'an prochain, nous en ressentirons certains effets et l'année suivante nous les ressentirons vraiment à mesure que l'augmentation des coûts énergétiques s'infiltrera à travers le système. Je veux dire, qui que ce soit nous fournissant ce dont nous avons besoin devra augmenter son coût de production et étant donné que nous sommes tous dans la même situation, ils vont tous adopter les mêmes coûts. Si nous voulons survivre et continuer à cultiver la terre, nous devons acheter. Nous n'avons pas vraiment le choix. Nous achetons ou nous partons.

Ainsi, à mesure que cette augmentation de l'énergie se reflètera dans le système, nous devons faire face à des augmentations de coût très importantes. En outre, ces coûts de l'énergie sont fondamentalement un programme d'imposition. C'est une façon de produire des recettes. Le pétrole ne coûte pas si cher au Canada. L'une des excuses c'est que le gouvernement essaie de nous rendre plus rentables. Vous ne pouvez pas nous rendre plus efficaces en un an ou même en quatre ans. Il faudra des années pour rendre la communauté agricole plus rentable à cause des coûts énergétiques élevés.

Il produit donc par cette nouvelle politique toutes ces recettes supplémentaires. Il devrait, en retour, financer certaines des augmentations de coût qui en résulteront, en tous cas, pour ce qui est de la production de nourriture. Ce que je dis n'est peut-être pas très clair.

Le vice-président: À mes yeux, c'est clair. Je pense que vous vouliez dire que l'augmentation de l'énergie est un stratagème fiscal, même si vous n'avez pas utilisé ce mot. De toute façon, c'est là, je suppose, où vont les fonds provenant des ressources énergétiques canadiennes.

Puis-je pour un moment revenir en arrière et poser une question à M. Evans Thordarson?

Nous n'avons pas encore discuté de la période de transition du plan de stabilisation auquel on a fait allusion ici, et je voulais poser une question à ce sujet. Que se passe-t-il maintenant dans le cas d'un éleveur qui doit garder ses veaux et trouver quand même l'argent qu'il retirerait normalement en les vendant? Puis il y a la question du fourrage auquel on a fait allusion ici. Je ne veux pas prolonger la discussion, mais seulement soulever cette question.

M. Thordarson: Dans notre proposition originale nous avons souligné ce problème majeur—soit le changement de

[Text]

cow-calf producer to finishing—and we asked for a cash advance provision. The problem, as maybe Mr. Hoffman has outlined it to you, is that a lot of people don't understand too well, and we couldn't get the Department of Agriculture to really understand that point. So we got a plan without provision for any cash advance or any roll-over period, and you are pretty well left on your own. I believe some people described the programme, therefore, as helping only the people who are in the position to do this.

Now I guess the Department of Agriculture, through the Farmstart Programme, has announced that they will provide up to \$12,000 per producer for this purpose. I don't know if that means you have to already be a Farmstart client or not.

One thing I would like to point out, and that is I didn't deal with why we came up with a plan that is based on finishing out, but I alluded to it, and I never did make the point. There were really three reasons. One reason is the one I went into quite extensively concerning the cost of moving the cattle around, and the inefficiency that that creates. Also the fact that because of the tyranny of feeding costs on the industry, the type of feeder calf changes from year to year and so the system, as it exists today with selling feeder calves, would leave you in that sort of a situation where you never knew what to produce. So it's genetic efficiency as well as production efficiency.

The major reason, however, is that we found in talking about stabilization and about getting money out of the public purse, that looking historically at the beef cattle industry, in the last 20 years cow-calf production has only been profitable in two of those years, while, as I stated, the feedlot industry has only lost money in three of the past 20 years. We are saying that the very basis of a plan must be to guarantee a return to the cow-calf producer on the cost of producing that calf. We are asking for a commitment from the citizens of Canada, whether they are taxpayers or consumers, to make up for that deficit in the cost of producing the calf. We think it's entirely irresponsible, then, to say "We are going to sell that calf and let it pass to the feedlot operator who, 17 out of 20 years is going to make a profit on it, and you, the consumer, are going to pay for it again."

Now it was a pretty major step for a cow-calf association to go through this, and we wrestled with it for a long, long time, but that was why we ended up, as a cow-calf association, recommending a plan that required the cow-calf man to retain ownership and finish up the animal. We were assuming that we would use the existing expertise in the industry and do something, at the same time, for the feedlot industry by suggesting, as was accepted, that these cattle could be custom fed, and we hoped we would stabilize the feedlot industry by doing that also. But it's very hard to stabilize an industry that has a very very bad financial or cash flow problem because of losses.

[Traduction]

l'élevage-naissage à la finition des bovins pour la vente—et nous avons demandé que des dispositions prévoyant une avance de fonds soient adoptées. Le problème, comme l'a peut-être souligné M. Hoffman, est qu'un grand nombre de personnes ne comprennent pas très bien la situation, et même le ministère de l'Agriculture ne l'a pas réellement saisie. Donc, nous avons soumis le projet sans inclure de dispositions prévoyant une avance de fonds ou une période de transition, laissant ainsi les éleveurs à eux-mêmes. Je crois que certains ont dit de ce programme qu'il n'aidait que ceux qui étaient en mesure de procéder à ce changement.

Maintenant je suppose que le ministère de l'Agriculture, au moyen du Programme d'établissement à la ferme, a annoncé qu'il accorderait un montant allant jusqu'à \$12 000 par producteur à cette fin. Je ne sais pas si cela signifie qu'il faut déjà faire partie de ce programme ou non.

Il y a une chose que j'aimerais souligner, et c'est la raison pour laquelle nous avons présenté un programme fondé sur la vente d'animaux engraisés, j'y ai fait allusion mais je ne l'ai jamais expliquée. En réalité il y a trois raisons. Une de ces raisons est que j'ai examiné très attentivement le coût du transport du bétail et les pertes que cela entraîne. Aussi, à cause des effets néfastes qu'ont les prix élevés des céréales sur l'industrie, le genre de veaux d'engraissement change d'une année à l'autre et le système actuel orienté sur la vente des veaux d'engraissement nous met dans une situation où nous ne savons plus que produire. Donc il s'agit du rendement sur le plan génétique autant que sur le plan de la production.

La principale raison, cependant, est que nous nous sommes rendus compte qu'en ce qui concerne la stabilisation et les dépenses de fonds publics, si nous regardons l'industrie du boeuf, au cours des 20 dernières années, l'élevage-naissage n'a été rentable que pendant deux ans, tandis que, comme je l'ai dit, les parcs d'engraissement n'ont subi un déficit qu'au cours de trois années durant les vingt dernières années. Nous soutenons que la base même du programme doit être une garantie de rendement pour l'éleveur-naisseur par rapport à ses coûts de production. Nous voulons que les citoyens canadiens, contribuables ou consommateurs, s'engagent à combler ce déficit de production pour l'éleveur-naisseur. Nous sommes d'avis qu'il est tout à fait irresponsable de dire: «Nous allons vendre ce veau et le passer à l'exploitant d'un parc d'engraissement qui réalise un bénéfice 17 années sur 20 et vous, les consommateurs, allez payer de nouveau».

C'est un pas important pour une association d'éleveurs-naisseurs que de préconiser une telle mesure et nous avons dû lutter longtemps, mais c'est la raison pour laquelle l'Association des éleveurs-naisseurs a finalement recommandé un programme exigeant que l'éleveur-naisseur continue à engraisser l'animal de boucherie jusqu'à la vente. Nous avons cru pouvoir utiliser les connaissances des spécialistes de l'industrie et par la même occasion aider les parcs d'engraissement en proposant, et cela a été accepté, que ces bovins soient engraisés sur demande, et nous espérons aussi que cela entraînerait une stabilisation de l'industrie des parcs d'engraissement. Mais il est très difficile de stabiliser une industrie qui a de graves

[Text]

But this was the reason. Again it was that idea of responsibility, and we certainly couldn't have sold the plan to any provincial cabinet that wasn't based this way.

The Deputy Chairman: Thank you Evans. I do appreciate that comment.

Could we have Roy Palmer, please, from Rocanville?

Please tell the committee who you are and if you represent yourself or who?

Mr. Roy Palmer, farmer: I'm Roy Palmer from Rocanville, and I am a mixed farmer. I just hurriedly got a few remarks together this morning before I left, and I am speaking only on behalf of myself, but there will be a number of similarities to some of the other presentations, certainly more than one of them.

As part of the democratic process—and I believe very strongly in democracy—I welcome and appreciate yet another opportunity to make a presentation to a beef hearing for about the 999th time, give or take a few times.

It is at least five years past the time of studies, and long past the time for action. I would request that you pass the word along to our elected representatives that it is absolutely treasonous that we have studied so much and acted so little.

What is needed, in my opinion, is a national meat authority and:

- (1) That must be a national plan.
- (2) It must include beef, pork, mutton and poultry.
- (3) It must have powers of supply management.
- (4) It must have powers to control imports and exports.
- (5) Freight rates on Western Canadian dressed meat should be subsidized to bring the rate in line with Crow's Nest rates on grain.
- (6) It must have a single desk selling function.

Our economy is degenerating continually, partly because we are all too often importing cheaper produce at the expense of our own producers. We also export live animals which should be fed out and processed here, creating more employment. We must attempt to achieve self-sufficiency or we will surely be in for tougher economic times, along with riots and violence, because of our economic policies that cater to agribusiness corporations rather than the people of our country. I hope that action is forthcoming, and that studying is over. Thank you.

Senator Gildas Molgat (*Acting Chairman*) in the Chair.

The Acting Chairman: Thank you very much Mr. Palmer. The Chairman had to absent himself for a moment or two, so in the meanwhile I'll replace him.

[Traduction]

problèmes financiers et qui n'a pas de marge d'autofinancement à cause des pertes qu'elle subit.

Voilà la raison. Je le répète, ce programme était fondé sur l'idée de la responsabilité et nous ne serions certainement pas parvenus à convaincre un cabinet provincial opposé à cette solution.

Le vice-président: Merci Evans. J'apprécie ce commentaire.

M. Roy Palmer, de Rocanville, a maintenant la parole.

Veuillez dire au comité qui vous êtes et qui vous représentez?

M. Roy Palmer, éleveur: Je suis Roy Palmer de Rocanville et je fais de la polyculture. J'ai noté quelques observations à la hâte ce matin avant de partir et je ne parle qu'en mon nom personnel, mais certaines de ces observations seront semblables à certains exposés antérieurs.

Je crois fermement à la démocratie dans un processus démocratique. Je suis heureux et j'apprécie encore une fois l'occasion de comparaître pour la 999^e fois, plus ou moins, à une audience sur l'industrie du bœuf.

Les études durent depuis au moins cinq ans, et le moment de passer à l'action est venu depuis longtemps. Je vous demanderais de faire part à nos représentants élus qu'il est absolument révoltant que nous ayons étudié autant et agi si peu.

A mon avis, ce dont nous avons besoin, c'est d'une agence nationale de l'industrie de la viande et:

- (1) Ce doit être sur le plan national.
- (2) Elle doit comprendre le bœuf, le porc, le mouton et la volaille.
- (3) Elle doit pouvoir gérer l'offre.
- (4) Elle doit pouvoir contrôler les importations et les exportations.
- (5) Les tarifs de transport des viandes apprêtées devraient être subventionnés afin qu'ils correspondent au tarif du Pas-du-Nid-de-Corbeau pour les céréales.
- (6) Elle doit être seule responsable des ventes.

Notre économie s'affaiblit continuellement, en partie parce que trop souvent nous importons des produits à meilleur marché aux dépens de nos propres producteurs. Nous exportons aussi du bétail sur pieds qui devrait être engraisé et abattu ici, créant ainsi des emplois. Nous devons tenter d'atteindre l'autonomie, sans quoi nous devons certainement envisager des difficultés encore plus grandes sur le plan économique, de même que des émeutes et de la violence, parce que nos politiques économiques sont davantage orientées vers les sociétés agricoles que vers la population de notre pays. J'espère que le moment de l'action est venu et que les études sont finies. Merci.

Le sénateur Gildas Molgat (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: Merci M. Palmer. Le président a dû s'absenter un moment, donc je vais le remplacer en attendant.

[Text]

I wonder if my colleagues have any questions of Mr. Palmer.

Senator Thompson: Mr. Palmer, your presentation, and I appreciate it very much, seems to underscore the union presentation?

Mr. Palmer: That's correct. I am an N.F.U. member and I have been told many times that if you have a big nail to drive you have to hit it a lot of times.

Senator Thompson: So that really we are in the same situation, Mr. Palmer. It is good to repeat the issue, but we will be getting a third shot at this from your national organization in Ottawa and it will be going into detail.

Mr. Palmer: I'm sure that that will do no harm.

Senator Thompson: No, I agree with you. The more we can learn, the better. I will decline from asking further questions because we are going to get a detailed brief from you, and I thank you very much as well, for the point you are making twice, three times.

The Acting Chairman: Any other questions? If not, Mr. Palmer, I would have a quick one for you, and it's for verification.

If I remember correctly, when Mr. and Mrs. Harrison spoke, they outlined their view of the national meat authority, and I didn't think it included poultry. You have specifically mentioned poultry. What is the position of the Farmer's Union? Does it include poultry?

Mr. Palmer: As I understand it, it does include poultry.

Mrs. Harrison: I understood it was red meat. Poultry is what, white meat?

The Acting Chairman: I think you said red meat, and I think we would normally consider poultry out of that.

Mrs. Harrison: It does include poultry.

The Acting Chairman: It does include poultry? All right. That clarifies it for me. Thank you.

Mr. Palmer: That was my interpretation, and maybe in the short run it may not initially be worked in, but I think in the long run that it would all have to be worked in, because one competes with the other.

The Acting Chairman: Yes, it is certainly a substitute product.

Well thank you very much Mr. Palmer. We very much appreciate that you went to the trouble of preparing something for us and appearing before our committee.

Mr. Palmer: I'm sorry it wasn't a little more elaborate, but that's all I could come up with.

The Acting Chairman: Don't worry about that at all. We are here to get the opinions of producers, and you don't have to have an elaborate brief or anything like that. We simply want to find out, from you, what it is that you want.

Mr. Palmer: Thank you again for the opportunity to exercise my democratic rights.

The Acting Chairman: The next names I have on the list are Mr. J. A. Storey and Mr. Frank Lockwood, and I understand

[Traduction]

Mes collègues ont-ils des questions à poser à M. Palmer.

Le sénateur Thompson: M. Palmer, votre exposé, que j'ai beaucoup apprécié, semble appuyer celui du syndicat?

M. Palmer: C'est exact. Je suis membre du Syndicat national des cultivateurs et on m'a répété à maintes reprises que si l'on veut obtenir quelque chose il faut insister.

Le sénateur Thompson: Donc, en réalité, nous sommes dans la même situation, Monsieur Palmer. Il est bon de répéter la question, mais nous l'entendrons pour la troisième fois de votre organisation nationale à Ottawa qui entrera dans les détails.

M. Palmer: Je suis certain que cela ne nuira pas.

Le sénateur Thompson: Je suis d'accord avec vous. Plus nous en apprenons, mieux c'est. Je ne poserai pas d'autres questions parce que nous allons recevoir votre mémoire détaillé et je vous remercie aussi de souligner la question deux fois, trois fois.

Le président suppléant: Y a-t-il d'autres questions? Sinon, Monsieur Palmer, j'aurais une brève question à vous poser, pour vérification.

Si je me souviens bien, lorsque M. et M^{me} Harrison ont exprimé leur avis concernant un organisme national de l'industrie de la viande, je ne crois pas qu'ils aient inclus la volaille. Vous avez mentionné spécifiquement la volaille. Quelle est l'attitude du Synicat des cultivateurs? Inclut-il la valaille?

M. Palmer: Si j'ai bien compris, il inclut la volaille.

Mme Harrison: J'avais compris qu'il ne s'agissait que de la viande rouge. La volaille est de la viande blanche, n'est-ce pas?

Le président suppléant: Je crois que vous avez dit la viande rouge et cela n'incluerait pas normalement la volaille.

Mme Harrison: On inclut la volaille.

Le président suppléant: La volaille est incluse? Très bien. La chose est claire maintenant. Merci.

M. Palmer: C'est ainsi que je l'ai interprété et peut-être qu'à court terme, elle n'aurait peut-être pas été incluse, mais je suis d'avis qu'à long terme elle l'aurait été parce qu'il y a concurrence entre les deux.

Le président suppléant: Oui, un produit remplace l'autre.

Je vous remercie, Monsieur Palmer. Nous avons apprécié le fait que vous vous soyez donné la peine de préparer un exposé et de comparaître devant notre comité.

M. Palmer: Je regrette que cela n'ait pas été un peu plus complet, mais c'est tout ce que j'ai pu préparer.

Le président suppléant: Ne vous en faites pas. Nous sommes ici pour entendre l'opinion des producteurs et il n'est pas nécessaire de préparer un mémoire complexe ou autre chose du genre. Nous voulons simplement savoir ce que vous voulez.

M. Palmer: Je vous remercie de nouveau de l'occasion que vous m'avez donnée d'exercer mes droits démocratiques.

Le président suppléant: Les noms suivant sur la liste sont MM. J.A. Storey et Frank Lockwood, et si je comprends bien

[Text]

that you are representing the Saskatchewan Cattle Feeder's Association and you are speaking on behalf of the association?

Mr. Frank Lockwood, President, Saskatchewan Feeder's Association: As we have mentioned before, we represent probably 60 per cent, that is 60 feedlots in Saskatchewan of over 500 head capacity. We formed our association on October 8th due to the financial situation we were in. We have passed several resolutions which we presented to the Stabilization Board and to the Provincial Government. We had another meeting on the 19th; we passed several more resolutions. The one resolution that is pertinent here was the resolution that we passed that:

Be it resolved that Saskatchewan Cattle Feeder's Association support a National Beef Stabilization Plan.

This is a big step in the right direction, probably the first time the Cattle Feeder's Association has supported such a stand. We look at it from a stop-loss point of view.

One of the other resolutions we passed was that we cannot see, right now, why, if the Stabilization Board is having a problem selling their stabilization plan, they are tying the marketing aspect in at this time, and we are questioning if marketing, single desk selling has to be tied into stabilization. I think Josh has more ideas on the subject than I do. This was the resolution pertinent to this board that we did pass.

Mr. J. A. Storey, Secretary, Saskatchewan Feeder's Association: I am also a member of the Saskatchewan Cattle Feeder's Association, and I am the Secretary. On the way over from Raymore I was informed that I would have to give a presentation, and I got the feeling that this young president should have been running the railroad.

I didn't have any presentation made up, but my concerns are I am a feedlot operator and I am also a farmer, a grain farmer, and we had to pull out of the cattle feeding business because we were just about ready to lose our shirt. I guess the reason I didn't lose my shirt was because the banker wasn't in the secondhand clothing business.

My concern is not only with establishing some financial support for an industry that is so important to our society. In our programme at home, I have been trying to develop, and I tried to get the Provincial Government at the time to help us develop, a programme, but my concern for the future is that the livestock industry, the cattle business, is going to be or should be considered as one of the important segments in our society. So we have to look after future generations. What I mean by this is that the beef, or the cow beef, is the only animal that can consume the legumes and the grasses that we need to use to rehabilitate the land which is going to be so important to the future of the supply of food to our society. I think it is very, very important that a very supportive attitude be taken to the cattle industry because, as I said, it is important that we should be able to keep our land in good productive

[Traduction]

vous représentez la *Saskatchewan Cattle Feeder's Association* et vous parlez au nom de cette association?

M. Frank Lockwood, président, Saskatchewan Feeder's Association: Comme nous l'avons dit plus tôt, nous représentons probablement 60 p. 100, c'est-à-dire 60 parcs d'engraissement en Saskatchewan comprenant plus de 500 têtes de bétail. Notre association a été formée le 8 octobre faisant suite à la situation financière dans laquelle nous nous trouvons. Nous avons adopté plusieurs résolutions que nous avons présentées à l'Office de stabilisation des prix agricoles et au gouvernement provincial. Nous avons tenu une autre réunion le 19 et avons adopté bon nombre d'autres résolutions. La résolution que nous avons adoptée et qui s'applique ici est:

Qu'il soit résolu que la *Saskatchewan Cattle Feeder's* appuie un programme national de stabilisation de l'industrie du bœuf.

C'est un grand pas dans la bonne direction et probablement la première fois qu'une association de parcs d'engraissement appuie une telle mesure. Nous la considérons comme visant à faire cesser les pertes financières.

Une des autres résolutions que nous avons adoptées est que nous ne voyons pas actuellement pourquoi, si l'Office de stabilisation des prix agricoles éprouve des difficultés à «vendre» son programme de stabilisation, l'aspect mise en marché est actuellement lié à ce programme, parce que nous constatons le fait qu'il soit nécessaire d'associer un organisme unique à la stabilisation des prix. Je crois que Josh a plus d'idées que moi à ce sujet. C'est la résolution se rapportant à l'Office de stabilisation que nous avons adoptée.

M. J. A. Storey, secrétaire, Saskatchewan Feeder's Association: Je suis aussi membre de la *Saskatchewan Cattle Feeder's Association* et j'en suis le secrétaire. Alors que je me rendais ici de Raymore, on m'a dit que je devais faire un exposé, et je pensais que seul M. Lockwood pouvait le faire en sa qualité de président.

Je n'ai pas préparé d'exposé, mais je suis inquiet, étant donné que j'exploite un parc d'engraissement et que j'ai aussi une ferme où je cultive des céréales et que nous avons dû abandonner l'engraissement, car nous étions sur le point de tout perdre. Je suppose que la raison pour laquelle je n'ai pas tout perdu c'est que la banque a compris.

Nous ne nous intéressons pas uniquement à l'apport d'un soutien financier à une industrie si importante pour notre société. J'ai essayé d'élaborer chez nous un programme et d'obtenir l'aide du gouvernement provincial, mais ma principale préoccupation concerne l'avenir de l'industrie de l'élevage du bétail ou des bovins qui est ou qui devrait être considérée comme un des secteurs importants dans notre société. Nous devons penser aux générations à venir. Ce que je veux dire c'est que le bœuf, ou la vache, est le seul animal qui peut consommer les légumes ou les herbes nécessaires à la régénération du sol si importante pour la culture des produits alimentaires pour notre société à l'avenir. Je suis d'avis qu'il est très important d'appuyer cette industrie afin de pouvoir maintenir notre sol en état de produire. Chez nous, il y en a d'autres qui cultivent aussi des légumes et nous les récoltons et les conser-

[Text]

condition. At home we have others involved with us who are growing legumes, and we are harvesting them in the form of silage. In return they are taking the manure and putting it back on the land, and they have absolutely changed the physical structure of that land around. So it's just a basic point, here, of how important the livestock industry is to our society.

In the past, if it hadn't been for the beef industry, I don't know where the grain farmer would be. I would say that there has been a market created for millions of bushels of barley right at home through the industry, which is another reason that I feel that we have to have some form of support to keep this industry viable.

I am very much in agreement with the former presentation because it's going to take this kind of financial support to keep the total industry viable. I think that's about all I can say, Senators.

Senator Herbert O. Sparrow (*Deputy pro tem*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Thank you very much. I'm sorry I had to take a telephone call while you were up here. I'm not sure what Senator Molgat said, but Frank Lockwood was with us yesterday in North Battleford. Did you mention that?

Senator Molgat: No, I didn't.

The Deputy Chairman: And made a very good presentation to us in North Battleford at the time, so I am very happy to have you back again with Mr. Storey at this particular time.

Did you want to add something to that today, Frank?

Mr. Lockwood: Do I just get one shot?

Senator Molgat: No, we are here to listen.

Mr. Lockwood: I don't want this to be a rebuttal. We have come a long way; we have taken a big step in the last month. We still have the questions whether marketing has to be tied into stabilization. I am responsible to my membership. Perhaps the marketing agency concept presented by a previous speaker would be acceptable to our membership. You convince us, Evans. It's up to you to convince us. I mean this is something totally new to me, and to a lot of our members.

Senator Thompson: In your last presentation I think that you very dramatically told us of the situation of 55 to 60 feedlot operators in the province, and the real crisis that they are in.

With respect to Mr. Thordarson's outline of the difficulties you have over marketing and a single agency, he had that feedlot pay a set price. That cattle feeder's price is based on the cost of purchasing; plus the established cost of feeding, and also freight. Is it because you feel that it would be such a rigid development that you don't like this set price? Is that your concern?

[Traduction]

vons en ensilage. En retour, lorsqu'ils épandent le fumier comme engrais, ils changent complètement la texture du sol. C'est seulement un point fondamental que j'ai voulu souligner pour démontrer l'importance du bétail dans notre société.

S'il n'y avait pas eu d'industrie du bœuf dans le passé, je ne sais pas ce que serait devenu le cultivateur de céréales. L'industrie du bœuf a entraîné la création d'un marché de millions de boisseaux d'orge, ce qui à mon avis est une autre raison pour laquelle nous devons aider cette industrie afin qu'elle continue d'être rentable.

Je suis tout à fait d'accord avec l'exposé précédent parce que ce genre d'appui financier sera nécessaire pour assurer la rentabilité de cette industrie. C'est tout ce que je puis dire, sénateurs.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*vice-président intérimaire*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Je vous remercie. Je regrette d'avoir dû m'absenter pour répondre au téléphone pendant votre exposé. Je ne sais pas exactement ce qu'a dit le sénateur Molgat, mais Frank Lockwood était avec nous hier à North Battleford. Avez-vous mentionné cela?

Le sénateur Molgat: Non.

Le vice-président: Et il a fait un très bon exposé à North Battleford. Donc, je suis heureux que vous soyez revenu avec M. Storey aujourd'hui.

Voulez-vous ajouter quelque chose aujourd'hui, Frank?

M. Lockwood: Ai-je droit à une seule intervention?

Le sénateur Molgat: Non, nous sommes ici pour vous écouter.

M. Lockwood: Je ne veux pas que l'on interprète ceci comme une réfutation. Nous sommes partis de loin et nous avons fait un grand pas au cours du dernier mois. Nous n'avons pas encore résolu la question, à savoir si la mise en marché doit être liée à la stabilisation. Je suis responsable devant mes membres. Il est possible que le concept d'un organisme de mise en marché proposé par un témoin précédent soit acceptable pour nos membres. Vous nous avez convaincus, Evans. Vous n'avez qu'à continuer. Je veux dire que ce concept est tout à fait nouveau pour moi et pour un grand nombre de nos membres.

Le sénateur Thompson: Vous nous avez exposé de façon très dramatique le sort de 55 à 60 exploitants de parcs d'engraissement dans la province et la situation critique dans laquelle ils se trouvent.

En ce qui concerne les difficultés soulignées par M. Thordarson concernant la mise en marché et un organisme unique, et l'établissement d'un prix fixe pour les parcs d'engraissement, ce prix est calculé selon le prix d'achat plus le prix établi pour l'engraissement et le transport. Est-ce parce que vous êtes d'avis que ce serait un cadre trop rigide que vous n'aimez pas un prix fixe? Est-ce là votre préoccupation?

[Text]

Mr. Lockwood: My hesitancy is because I am not qualified to answer the question. I don't know the ins and outs of it, and I pass. I can't really say that I have a stand on that because it's something totally new to me.

We are willing to discuss this, and what we have to have in the livestock business is cooperation between all the groups. This is something that would help the hearing here today. All we can ask for is cooperation between the groups.

Senator Thompson: Could I ask if your reservation is on marketing and single desk? Is your hesitancy because you are in a business as a businessman and you would like to be able to have an option as to who you sell to? I'm really repeating my first point, but would you hope that you would have a choice of perhaps two or three purchasers or something?

Mr. Lockwood: No, but all the speakers here today said the intervention in the marketplace can be quite traumatic, so what we are saying now is that we are against the wall. We mentioned this the other day. All we can ask for, and justifiably so, is an immediate injection of cash to keep us alive long enough to get these talks done. Other speakers expressed their concerns that the results of the board hearing have been shelved. While we are talking, we are going down the tube for sure. You wonder why calves are 60 cents today? It's because the 80 cent calf didn't work, the \$1.20 calf didn't work, the \$1.40 calf didn't work, and I'll tell you right now that there is no guarantee that these 60 cent calves are going to work. Not with 20 per cent interest.

Nobody has mentioned this today. Twenty per cent interest kills the feedlots dead. We are the risk-takers in the agricultural livestock industry. When we talk lines of credit we are dealing with figures that, even if you knock two zeros off, they are still high. We are taking tremendous risks. At 20 or 25 per cent the interest has left us broke.

Senator Thompson: When you talked to us before at North Battleford, you said your disagreement with the A.S.A. 90 Plan, with this five year price average and 90 per cent of price, was because you felt that price should be based on cost of production, am I correct in that, rather than on an average?

Mr. Lockwood: The A.S.A. 90 Plan is based on a five year average price. It fails to trigger a payout in 1981, therefore it's useless to us. We are dead without a cash injection. It didn't provide a cash injection, and so therefore it has to be tied to the cost of production. We won't support any stabilization board of any kind that is not tied to the cost of production.

Senator Molgat: But the A.S.A. 90 per cent is not effective because of inflation?

[Traduction]

M. Lockwood: J'hésite parce que je ne suis pas en mesure de répondre à la question. Je ne connais pas les avantages et les inconvénients. Je ne peux dire en réalité que j'ai une opinion à cet égard parce que ce concept est tout à fait nouveau pour moi.

Nous sommes prêts à en discuter et cela exige une forte coopération entre tous les groupes d'éleveurs. Ce serait utile à cette audience d'aujourd'hui. Tout ce que nous demandons c'est une coopération entre les groupes.

Le sénateur Thompson: Puis-je vous demander si les réserves que vous avez exprimées concernent la mise en marché ou l'organisme unique? Hésitez-vous parce que vous êtes un homme d'affaires et que vous aimeriez pouvoir exercer une option pour décider à qui vendre? En réalité, je ne fais que répéter ma première question, mais aimeriez-vous avoir le choix entre peut-être deux ou trois acheteurs ou quelque chose du genre?

M. Lockwood: Non, mais tous les témoins ont dit aujourd'hui qu'une intervention sur le marché pourrait être traumatisante, donc nous disons maintenant que nous sommes contre cette intervention. Nous l'avons dit l'autre jour. Tout ce que nous demandons, et avec raison, est une injection immédiate de fonds pour nous permettre de survivre au cours de ces pourparlers. D'autres témoins ont exprimé leurs préoccupations que les résultats des audiences de la Commission ont été mis aux archives. Les paroles ne mènent à rien et la situation empire pour nous. On se demande pourquoi les veaux valent 60 cents aujourd'hui. C'est parce qu'à 80 cents cela n'a pas marché, ni à \$1.20 ni à \$1.40 et je vous dis tout de suite qu'il n'existe aucune garantie que nous obtiendrons 60 cents. Surtout avec des taux d'intérêt de 20 p. 100.

Personne n'en a encore parlé aujourd'hui. Des taux d'intérêt de 20 p. 100 sont désastreux pour les parcs d'engraissement. Nous sommes ceux qui courons les risques les plus élevés de l'élevage. Lorsqu'il s'agit de la marge de crédit, nous parlons de chiffres qui, même si nous enlevons deux zéros, sont encore élevés. Nous courons des risques énormes. Avec des taux d'intérêt de 20 ou 25 p. 100, nous n'avons plus un sou.

Le sénateur Thompson: Lorsque vous nous avez parlé à North Battleford, vous avez exprimé votre désaccord concernant le programme d'établissement du soutien des prix à 90 p. 100 des niveaux prescrits dans la Loi sur la stabilisation des prix agricoles et calculés sur une moyenne de cinq ans, parce que vous étiez d'avis que ce prix devrait être calculé selon les coûts de production et non sur une moyenne, n'est-ce pas?

M. Lockwood: Ce programme d'établissement de soutien des prix à 90 p. 100 est calculé sur un prix moyen de cinq ans. Mais il ne prévoit aucun versement en 1981, par conséquent il est inutile pour nous. Nous ne pourrions survivre sans une injection de capitaux. Ce programme ne prévoit pas de versements de capitaux et par conséquent il doit être lié aux coûts de production. Nous n'appuierons aucune commission de stabilisation, quelle qu'elle soit, si elle n'est pas liée aux coûts de production.

Le sénateur Molgat: Mais le pourcentage du plan ASA 90 n'est pas efficace par suite de l'inflation?

[Text]

Mr. Lockwood: Correct.**Senator Molgat:** If there were no inflation it could work?**Mr. Lockwood:** That is a big assumption. Correct, I agree.**Senator Molgat:** Yes, but inflation on the five year average has gone really high, I agree. What you are supporting, though, is a stabilization plan, not a marketing plan? Is that correct?**Mr. Lockwood:** That's our first word. We are not closing the doors to more, but we must be convinced.**Senator Molgat:** You are open to discussion on anything further, but at the moment you agree that there ought to be a stabilization plan?**Mr. Lockwood:** A national Stabilization plan.**Senator Molgat:** That's right, and my question to you then, is the one I asked Evans. Do you think that the national government could impose that at this point, or does it have to proceed by provincial plans which are then fitted into a national plan?**Mr. Lockwood:** If the national government stands around and watches to see how the Saskatchewan plan turns out it is not going to matter to us because we are not going to be in business.**Senator Molgat:** You can't wait for that immediate cash infusion.**Senator Thompson:** You have given these very dramatic figures about the losses you have been taking, \$39 on 10,000 calves, \$54 and so on, so what you really want is grants rather than a stabilization plan. It seems to me, as I see a stabilization plan, it would be on a basis of looking over the cost of production and so on, which would have to be worked out. But what you are asking for, really, because of the emergency that you are facing,—and when I say "you" I am talking of your organization—is grants?**Mr. Lockwood:** Two months ago we weren't asking for grants. I shipped two semi-loads of cattle, 40 to 45 head to a load. The steers lost \$150 a piece—that is \$150 per steer that I owned for 60 days, 90 days.

This dollar value has escaped some people. Multiply that on my place, and I am a small feedlotter. I turn out 1,100 head of fat cattle this year. On the average I will lose over \$100,000, conservatively, and maybe that is before depreciation. What is my banker going to tell me when he sees my year-end statement? He told me I was broke last year and I talked him out of it.

The Deputy Chairman: One thing about him, though, he is not going to lose interest. Can I ask you a couple of personal questions? How long have you personally been in the feedlot business?

[Traduction]

M. Lockwood: C'est exact.**Le sénateur Molgat:** Sans l'inflation, pourrait-il fonctionner?**M. Lockwood:** C'est une grosse supposition. C'est exact, je suis d'accord.**Le sénateur Molgat:** Oui, mais l'inflation sur une moyenne de 5 ans a atteint un niveau vraiment élevé, je suis d'accord. Vous êtes néanmoins partisan d'un plan de stabilisation et non d'un plan de commercialisation? Est-ce exact?**M. Lockwood:** C'est notre première option. Nous ne fermons pas la porte à d'autres possibilités, mais nous devons être convaincus.**Le sénateur Molgat:** Vous êtes prêts à discuter d'autres possibilités mais pour l'instant, vous admettez qu'il devrait y avoir un plan de stabilisation?**M. Lockwood:** Un plan de stabilisation national.**Le sénateur Molgat:** C'est exact et je vous pose la même question qu'à M. Evans. Pensez-vous que le gouvernement national pourrait imposer en ce moment un tel plan ou qu'il doit commencer par des plans provinciaux qui seraient ensuite incorporés à un plan national.**M. Lockwood:** Si le gouvernement national attend de voir ce qu'il advient du plan de la Saskatchewan, cela n'aura pas d'importance pour nous parce que nous serons en faillite.**Le sénateur Molgat:** Vous ne pouvez pas attendre cet apport immédiat d'argent.**Le sénateur Thompson:** Vous nous avez fourni des chiffres très importants sur les pertes que vous avez subies, \$39 pour 10,000 veaux, \$54, etc. Vous désirez donc plutôt des subventions qu'un plan de stabilisation. De la façon dont je vois ce dernier, il devrait être mis au point sur la base du coût de production, etc. Toutefois, par suite de la situation d'urgence où vous vous trouvez, vous demandez en fait des subventions—et lorsque je dis vous—je parle de votre organisation.**M. Lockwood:** Il y a deux mois, nous ne demandions pas de subventions. J'ai expédié deux demi chargements de bétail, soit 40 à 45 têtes par chargement. Les bouvillons ont perdu \$150 par tête—et il s'agit de \$150 pour des bouvillons qui ont été en ma possession 60 à 90 jours.

Certaines personnes n'ont pas remarqué cette valeur en dollars. Multipliez ce chiffre dans ma localité et je ne suis qu'un petit propriétaire de parc d'engraissement. J'ai produit cette année 1,100 têtes de bétail gras. En moyenne, je perdrai au minimum plus de \$100,000, et peut-être avant amortissement. Que va dire mon banquier lorsqu'il verra ma déclaration de fin d'année? Il m'avait déjà dit l'année dernière que j'étais sans le sou.

Le vice-président: Il ne va pas cependant perdre d'intérêts. Puis-je vous poser deux questions personnelles? Depuis quand vous occupez-vous d'engraissement?

[Text]

Mr. Lockwood: In the feedlot business we have always fed our calves. I mean if you want how long have I owned and how long has father owned? He is still involved, but he is on the way out and I am on the way in. In 1977 we started buying in semi-load lots, 70 calves at a time or 50 feeders at a time. We had one good year in 1977.

The Deputy Chairman: There was a statement made a couple times today that in the last 20 years, if that is the figure, there were only two years where there was profit in the cow-calf operation, and in that period of time there were only three years of loss in the feeder operation. I may be out a year or two. Would you agree with that statement?

Mr. Lockwood: I took the results of a survey, and our members said that it's closer to seven out of 10 losses—losing years—than three out of 10 losing years.

If you want names I could give you names. The boys say it doesn't matter. You can tell how much we have lost. It doesn't matter any more; it's open knowledge.

Tell it to McCarger. He sat there in '73 and lost his shirt. He went through bankruptcy and ended up with whatever. I guess he was smart enough to save some of it, as somebody suggested to me the other day.

The Deputy Chairman: Can I ask you another question then? Do you personally belong to any other cattle associations?

Mr. Lockwood: Yeah, the Canadian Simmental Association. I have registered purebred Simmentals.

The Deputy Chairman: Not the cow-calf or the Stock Grower's or that type of group, you are not a member of them?

Mr. Lockwood: Well when I joined my purebred organization, I think I became a member of the Stock Grower's. I don't know. I have never been to a meeting and I have never heard a meeting advertised.

The Deputy Chairman: I guess my next question to you, then, would be as to the wisdom of the different organizations having one body or one group that would speak for all cattle-men, be they cow-calf, be they feeders, or whatever. And certainly we haven't got that. Would you have a comment on that?

As we are travelling around we know very well we are going to get a far different opinion once we hit the Canadian Cattlemen's Association and so on, that we are perhaps getting from some other associations. Have you got a comment on that? Is there any movement, or can you see any movement towards the forming of an association representing all of these producers? Should it happen, or are we better off in the long run?

Mr. Lockwood: I think there can be, but I don't think any member of the present organizations would qualify for leadership of that organization. He would have to be a pretty perfect gentleman. It's got to be tried, that's for sure, and it's got to be done soon. Our views today are closer than they have ever

[Traduction]

M. Lockwood: En matière de parc d'engraissement, nous avons toujours engraisé nos veaux. Si vous voulez dire depuis combien de temps je suis propriétaire et combien de temps l'a été mon père? Il participe toujours mais il est en train de se retirer, alors que j'augmente mon activité. L'année 1977 a été satisfaisante et nous avons commencé à acheter des demi-parcs d'engraissement de 70 veaux ou de 50 bouvillons d'embouche à la fois.

Le vice-président: Il a été déclaré deux fois aujourd'hui qu'au cours des vingt dernières années, il n'y en a eu que deux où on a réalisé des bénéfices dans l'élevage-naissage. Au cours de cette période, il n'y a eu que trois années déficitaires dans l'élevage-naissage. Je peux me tromper d'un an ou deux. Êtes-vous d'accord avec cette déclaration?

M. Lockwood: J'ai pris les résultats d'une enquête et nos membres ont déclaré qu'il y avait plutôt sept années déficitaires sur 10 que trois sur 10.

Si vous voulez des noms, je peux vous les fournir. Ils disent que c'est sans importance. Vous pouvez dire combien nous avons perdu, cela importe peu; il n'y a pas de secret.

Parlez-en à M. McCarger. En 1973, il a perdu sa chemise. Il a fait faillite et a tout liquidé. Je pense qu'il a été assez malin pour sauver quelque chose comme quelqu'un me le laissait entendre l'autre jour.

Le vice-président: Puis-je vous poser une autre question? Faites-vous personnellement partie d'une autre association d'éleveurs de bétail?

M. Lockwood: Oui, la Canadian Simmental Association. J'ai des Simmentals pure race enregistrés.

Le vice-président: Vous n'êtes pas membre des éleveurs-naisseurs, des éleveurs de bétail ou d'un groupe de ce genre?

M. Lockwood: Lorsque je suis devenu membre de mon organisation de bétail de pure race, je pense être devenu membre des éleveurs de bétail. Je ne sais pas. Je n'ai jamais assisté à aucune réunion et je n'en ai jamais entendu annoncer.

Le vice-président: Ma question suivante a donc trait à l'opportunité que chaque organisme différent possède une délégation ou un groupe qui parlerait au nom de tous les éleveurs; qu'il s'agisse d'éleveurs-naisseurs, d'engraisseurs, ou autres. Cela n'existe pas pour l'instant. Auriez-vous des remarques à formuler à ce sujet?

Au fur et à mesure que nous nous déplacerons, nous savons parfaitement que la Canadian Cattlemen's Association, par exemple, nous fournira peut-être une opinion très différente de celle des autres associations. Avez-vous des remarques à formuler à ce sujet? Existe-t-il, ou constatez-vous une tendance, à la création d'une association représentant tous ces producteurs? Cela est-il nécessaire ou la situation va-t-elle s'améliorer ultérieurement?

M. Lockwood: C'est possible mais je ne pense pas qu'un membre des organismes actuels remplisse les conditions requises pour assurer la direction d'une telle organisation. Il faudrait qu'il soit vraiment parfait. On doit certainement essayer et le faire prochainement. Je crois que nos opinions sont

[Text]

been, I believe, and I certainly do not wish to be any dissenting voice in the cattle business.

Mr. Hoffman: When I said that there should be one association speaking for the farmers, I don't want you to misinterpret it to mean that we want one association to speak for all types of agricultural producers. That's a mistake. There should be an organization representing cow-calf people, there should be an organization representing the feeder's organization, there should be an organization representing the hog producers.

At the top they can come together, but each has to work independently at the bottom. Each has got its own problems and you can't lump them all together.

The Deputy Chairman: I'm sorry, I was speaking only of lumping the cattle associations together, certainly not the hogs or the poultry.

Mr. Hoffman: Well even the feeders and the cow-calf people have totally different setups.

The Deputy Chairman: That's what I'm asking you.

Mr. Hoffman: As far as I am concerned they have to be separate. They come together at the top, but initially I would think that they would each have to have separate association to work out their own problems, and then come together at the top where there are problems that the two have to work on together.

The Deputy Chairman: Thank you. I do appreciate very much your coming in again today.

We have a Mr. Myles Fuchs who would like to speak. Would you come forward please?

Mr. Myles E. Fuchs, Farmer, Box 82, Fleming, Saskatchewan: Mr. Chairman, my name is Myles Fuchs. On the paper I indicated that I was appearing as an individual, but I should say that I am also a member of the Western Canada Cow-Calf Producers Association. I have some comments to make after listening to the arguments made this afternoon.

I should like to make a comment on the beef import law. Earlier in the afternoon I think the point was made to Mr. Thordarson that at one time the producers said it was necessary to have a beef import law and that now they are saying that that really is not the problem. It is not so much the fact that we do not need a beef import law that is the problem, but the type of beef import law. Currently, with the counter-cyclical type of beef import law we have, when domestic production is low, imports can increase. That might be the problem. We are losing our market share, and this further aggravates the situation. We will not only lose more of our domestic meat market share to other meats, but also to imports. Since there does not seem to be any real upswings, there is no way to get that back, because we can let more imports in to keep the price low. Therefore, beef production is cut back further and further and we never get room to increase. So, I cannot even understand how that type of beef import law should have come into

[Traduction]

aujourd'hui plus favorables qu'elles ne l'ont jamais été et je ne désire en aucun cas que mon point de vue soit en désaccord avec celui qui prévaut dans le commerce du bétail.

M. Hoffman: Lorsque je dis qu'il devrait y avoir une association qui parle pour les cultivateurs, je ne veux pas que vous pensiez à tort que cela signifie que nous voulons une association parlant au nom de tous les types de producteurs agricoles. C'est là une erreur. Il doit y avoir une organisation qui représente les éleveurs-naisseurs, il doit y en avoir une autre pour les engraisseurs, et également une autre pour les producteurs de porcs.

Elles peuvent se réunir en dernier ressort mais, au départ, elles doivent travailler de façon indépendante. Chacune a ses propres problèmes et il n'est pas possible de les amalgamer.

Le vice-président: Je m'excuse, je parlais seulement d'amalgamer les associations d'éleveurs de bétail et certainement pas celles d'éleveurs de porcs ou de volailles.

M. Hoffman: Même les engraisseurs et les éleveurs-naisseurs ont des problèmes totalement différents.

Le vice-président: C'est ce que je vous demande.

M. Hoffman: A mon avis, ils doivent être séparés. Ils peuvent se réunir au sommet mais au départ, je pense que chacun doit avoir une association distincte pour résoudre ses propres problèmes. Ces organisations peuvent se réunir en dernier ressort lorsqu'elles doivent résoudre ensemble des problèmes.

Le vice-président: Je vous remercie et je vous suis très reconnaissant d'avoir de nouveau comparu aujourd'hui.

M. Myles Fuchs désire prendre la parole; voulez-vous vous avancer s'il vous plaît?

M. Myles E. Fuchs, cultivateur, B.P. 82, Fleeming Saskatchewan: Monsieur le président, mon nom est Myles Fuchs. J'ai indiqué sur le document que je comparaissais à titre individuel mais je dois préciser que je suis également membre de l'Association des éleveurs-naisseurs de l'Ouest. Après avoir entendu les arguments présentés cet après-midi, je désire formuler quelques observations.

Je désire faire une remarque au sujet de la loi sur l'importation de bœuf. Au cours de l'après-midi, on a fait remarquer à M. Thordarson qu'à un moment les producteurs ont déclaré qu'il était nécessaire d'avoir une loi sur l'importation de bœuf, alors que maintenant ils déclarent que cela n'est pas vraiment le problème. Ce n'est tellement pas le fait que nous n'avons pas besoin d'une loi sur l'importation de bœuf qui constitue le problème mais plutôt la loi sur l'importation du type de bœuf. A l'heure actuelle, avec la loi anticyclique sur l'importation du type de bœuf que nous avons, lorsque la production nationale est faible, on peut augmenter les importations. C'est là que peut résider le problème. Nous perdons notre part du marché et cela aggrave encore la situation. Non seulement nous perdons une plus grande part de notre marché national de la viande au profit des autres viandes, mais également au profit des importations. Étant donné qu'il ne semble pas y avoir de tendance réelle à la hausse, il est impossible de revenir en

[Text]

being, because it is just self-perpetuating as to the problems it will create.

I should also like to comment on the remarks made by Mr. Lockwood with regard to the type of plan for feeder cattle and feedlot operators. He said, If I am correct, that there needs to be cost of production. I think we should reiterate what Evans said earlier, that it would be best to price the feeder animals, and then permit the feedlot operators to take them from there, so that the price would then come out of that portion of the marketplace and there would have to be some form of base price. I think Mr. Thordarson pointed out in the brief that with an index of 100 calves, feedlot operators could bid around that base price, and those who are the most efficient would take the calves.

I should also like to point out my own feelings in this regard. The beef industry has changed considerably over the past 40 years. Forty years ago, in a good portion of this province, beef was the only way we had to harvest the land. Now, since we have come up with better equipment, better cropping methods, it can be harvested in somewhat different fashions, mostly by growing grains. Twenty years ago the conversion ratio of the beef animal did not matter too much. They were all somewhat similar. It did not matter if they ate 100 pounds of grass, trees and stones to make a pound of beef, because it was at least something coming off the land. That, to a great degree, is in the past. The beef animal still has the advantage that it can consume and convert lower quality material to food, but it also has to be capable of competing with turkey and poultry in using grain, or whatever you can take off all the good grain growing land as well in order to be competitive with those meats.

So, the helter-skelter type of system that we produced has to change. Before, you took your calves home and sold them when you needed money. Perhaps in one year it was the calf with a good frame that could put on 700 or 800 pounds. There has to be a streamlined approach to producers. The cow-calf and feedlot people have to be very much in communication with each other. It is always the best converting animal, the animal that uses the least land resource to put on a pound of beef, that is the type of animal best produced.

In terms of time it is not long ago that the best animal was the only way of harvesting this land. But the beef industry has changed. We are in a real transition period now. That is why there are a lot of problems. There must be more communication between those finishing out and cow-calf producers, and more of an awareness on the part of cow-calf producers as to

[Traduction]

arrière parce qu'on peut permettre davantage d'importations pour maintenir des prix bas. En conséquence, la production de bœuf est de plus en plus réduite et nous n'avons jamais de possibilités d'augmentation. Je ne peux donc même pas comprendre comment cette loi sur les importations de types de bœuf a été créée car elle se perpétue d'elle-même, tout comme les problèmes qu'elle entraîne.

Je voudrais également formuler des observations sur les remarques faites par M. Lockwood en ce qui concerne le type de plan pour les bouvillons d'embouche et pour les exploitants de parcs d'engraissement. Il a déclaré, si je ne me trompe, qu'il est nécessaire qu'il y ait des coûts de production. Je pense que nous devons répéter ce qu'a déjà dit M. Evans, à savoir qu'il serait préférable de fixer les prix des animaux d'embouche, puis de permettre aux exploitants de parcs d'engraissement de les prendre sur cette base afin que le prix découle de cette portion du marché où il existe un certain prix de base. Je pense que M. Thordarson a indiqué dans son mémoire qu'avec un indice pour 100 veaux, les exploitants de parcs d'engraissement pouvaient faire des soumissions à partir de ce prix de base et que les veaux seraient adjugés aux plus efficaces.

Je voudrais également préciser mon opinion à ce sujet. L'industrie du bœuf a considérablement évolué au cours des quarante dernières années. Il y a quarante ans, dans une bonne partie de cette province, l'élevage du bœuf était le seul moyen d'utiliser le terrain. Maintenant que nous disposons d'un meilleur équipement, de meilleures méthodes de mise en culture, il peut être utilisé de façons différentes surtout en cultivant des céréales. Il y a vingt ans, le taux de conversion du bœuf n'avait pas trop d'importance. Dans une certaine mesure ces animaux se ressemblaient tous. Pour obtenir une livre de bœuf peu importait que ces animaux mangent 100 livres de foin, des arbustes et des pierres parce que cela provenait au moins de la terre. Dans une grande mesure cela appartient au passé. Le bœuf présente toujours l'avantage de pouvoir consommer et transformer des matériaux de basse qualité en nourriture. Il doit cependant être également capable de concurrencer le dindon et la volaille par l'utilisation de céréales, ou tout ce que l'on peut obtenir sur une bonne terre à céréales, afin de pouvoir concurrencer ces viandes.

Le type désordonné de système que nous avons produit doit donc être modifié. Autrefois, vous ameniez les veaux chez vous et vous les vendiez lorsque vous aviez besoin d'argent. En un an peut-être, le veau possédant une bonne ossature pouvait gagner 700 ou 800 livres. La façon de procéder devrait être simplifiée pour les producteurs. Les éleveurs-naisseurs et les propriétaires de parcs d'embauche doivent être en étroite communication les uns avec les autres. Le meilleur type d'animal produit, c'est celui qui donne les meilleurs résultats à la transformation, celui qui consomme le moins de ressources de la terre pour donner une livre de bœuf.

Il n'y a pas si longtemps, le bœuf représentait encore le seul moyen d'exploiter la terre. Mais l'industrie du bœuf évolue. Nous sommes actuellement en pleine période de transition. C'est la raison pour laquelle il y a beaucoup de problèmes. Il doit y avoir davantage de communication entre ceux qui finissent le produit et les éleveurs-naisseurs, et ces derniers

[Text]

how their animals perform before they become a finished product.

In terms of stabilization, I must agree with the Saskatchewan plan that stabilization has to be long-term. With regard to the comments made earlier this afternoon about the Saskatchewan plan, I feel that it was not developed by a group of bureaucrats, but was developed by a producer organization as a result of public meetings. Because they were just farmers, perhaps they were not able to hold enough public meetings. However, we went in and discussed this with the government and presented this type of argument to them. We said that on a provincial basis, this was the only way we could go. After going around to meetings for five years, this is what came out. Those are all the comments I have.

The Deputy Chairman: Are there any questions?

Senator Molgat: I have a question on the beef import law. I am sure you are aware that the bill has not yet passed. Would you recommend that it not be passed?

Mr. Fuchs: Not in the form where it will just continually allow us to lose a market share. Apparently, there is not supposed to be the offshore supply of beef, and this is probably the time when it could be sneaked in, if somebody wanted to sneak it in. When offshore meat is available, it certainly could cause us a lot of harm. So, I do not think that it is practical. If we do away with the so-called type of cycle system we have now, it is of no value. How would it apply? As well, if we do not do away with the cyclical nature, we will just continually increase the amount of imports. As well, this will depress the domestic price.

Senator Molgat: So we should drop the bill in your opinion?

Mr. Fuchs: Yes.

Senator Thompson: Have you had a chance to look at Bill C-46? I am asking you this because I want to know whether there are any particular clauses in it that bother you.

Mr. Fuchs: I am not a student of the proposed legislation to that degree. I cannot be that specific. It is just generalities that I am talking in.

Senator Thompson: We have an agreement with GATT, which is an international agreement. We allowed a minimum amount of import based on population figures. That was the agreement. It would be 139.2 million pounds of beef which could be imported from all countries. Do you want this bill to be completely abandoned?

Mr. Fuchs: I suppose I should say that the aspect I am concerned about is the market share, or the question of its coming in when our production is low.

You referred to the minimum amount agreed to under GATT. I suppose that would be written into another type of import law. I will not suggest that I agree that a minimum is necessarily good, but I suppose if it were clear that that was

[Traduction]

doivent être plus conscients du rendement donné par leurs animaux avant qu'ils ne deviennent produit fini.

En ce qui concerne la stabilisation, je suis d'accord avec le plan de la Saskatchewan selon lequel la stabilisation doit se faire à long terme. Pour ce qui est des observations faites plus tôt cet après-midi au sujet du plan de la Saskatchewan, j'estime qu'il a été élaboré non pas par un groupe de bureaucrates mais bien par une organisation de producteurs, à la suite de réunions publiques. Comme c'était simplement des agriculteurs, ils n'ont peut-être pas pu tenir suffisamment de réunions publiques. Toutefois, nous sommes intervenus et en avons discuté avec le gouvernement, à qui nous avons présenté ce type d'argument. Nous avons déclaré qu'au niveau provincial, c'était la seule façon dont nous pouvions procéder. Après cinq ans de réunions, c'est ce qui est ressorti. Ce sont les seules observations que j'ai à faire.

Le vice-président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Molgat: J'ai une question à propos de la loi sur les importations de bœuf. Vous savez sans aucun doute que le projet de loi n'a pas encore été adopté. Recommanderiez-vous qu'il ne le soit pas?

M. Fuchs: Oui, s'il nous faisait continuellement perdre une partie du marché. Apparemment, on n'est pas censé importer du bœuf et c'est probablement le temps de l'introduire à la sauvette, si c'est ce qu'on désire. Quand il y a de la viande de l'extérieur sur le marché, cela nous cause beaucoup de tort. Je ne pense donc pas que ce soit réalisable. Si nous nous écartons de l'actuel système cyclique, il n'a aucune valeur. Comment s'appliquerait-il? De même, si nous ne nous écartons pas de ce système, nous ne ferons qu'augmenter continuellement le volume des importations, ce qui abaissera le prix intérieur.

Le sénateur Molgat: À votre avis, on devrait donc laisser tomber le projet de loi?

M. Fuchs: Oui.

Le sénateur Thompson: Avez-vous eu l'occasion d'examiner le bill C-46? Si je vous le demande, c'est que je veux savoir s'il y a des dispositions particulières qui vous dérangent.

M. Fuchs: Je n'ai pas étudié le projet de loi à ce point. Je ne puis être aussi précis. Ce dont je parle, ce ne sont que de généralités.

Le sénateur Thompson: Nous sommes partie contractante au GATT, qui est un accord international. Nous avons permis un niveau minimum d'importations, compte tenu du nombre d'habitants. Tel est l'accord qui a été conclu. 139.2 millions de livres de bœuf pourraient être importées de tous les pays. Voulez-vous que ce projet de loi soit complètement abandonné?

M. Fuchs: Je devrais probablement préciser que ce qui m'inquiète, c'est la part du marché, des importations qui nous arrivent à un moment où notre production est faible.

Vous avez parlé du niveau minimum convenu aux termes du GATT. Je suppose que ce serait inscrit dans un autre type de loi sur les importations. Je ne pense pas qu'un minimum soit

[Text]

the only amount even to be let in, the domestic market would adjust to that.

Senator Thompson: As I understand it, the bill would have a maximum amount for beef imports. In 1980 it would be 171.7 million pounds.

Someone last evening said it was the timing of it that bothered him. He understands our obligations internationally, because we get a reaction if we tell other countries they cannot export something. Is it the timing that bothers you?

Mr. Fuchs: I do not know if it is so much the timing. You suggested maximum levels agreed to. If it could be suggested that imports reached the maximum level and we were still not fulfilling our responsibilities to the Canadian market, then that would be excellent pressure to increase the maximum levels.

Senator Molgat: Mr. Chairman, I wonder if we could ask Mr. Thordarson and his group if that is the view they have on the import law, or if they could send us their views in writing. The bill at present is in the House of Commons committee. When it is passed by that committee, or passed by the house, presumably it will come to us.

Mr. Thordarson: Could I make a brief comment?

Senator Molgat: Yes.

Mr. Thordarson: I am sorry to take more time, senators, but I guess what it boils down to is that it is dangerous to have a counter-cyclical beef import bill when you do not have a cycle in the beef industry.

There is an assumption under the legislation that we will, at some time, be producing more beef in Canada. It is obvious that if we ever attempt to do that we will destroy not only ourselves but the pork and poultry producers at the same time.

We need beef import legislation. In fact, our association was talking about counter-cyclical legislation about three years ago, but we have come to realize that it must be with just a flat annual quota. I accept that traditionally there are some rights to our markets, but it should be a flat amount.

If I can take one more minute to comment on the question you asked Mr. Lockwood with regard to ASA-90. Would that be acceptable if we had no inflation? Again we would have to say no, because our theory is developed on the basis that it is really basically feed grain prices that determine what we receive in our pockets and, therefore, the direction the industry goes, whether it is shrinking or expanding. The ASA-90 is totally irrelevant. Again, it is essential there that if you accept our view of the beef industry, then the ASA-90 should not be there. If you accept the argument that there is a natural flowing beef cycle that will continue throughout the century, then you can accept ASA-90 on the basis that all the beef industry needs is 90 or 95 per cent of the last five year average. That is the crucial feature in the whole debate on what form stabilization or change in the industry should take. It is

[Traduction]

nécessairement bon, mais je suppose que si seul ce niveau était autorisé, le marché intérieur s'y ajusterait.

Le sénateur Thompson: Si je ne m'abuse, le projet de loi préciserait un niveau maximum d'importations de bœuf. En 1980, ce serait 171.7 millions de livres.

L'autre soir, quelqu'un a dit que ce n'était pas le temps de le faire. Il comprenait bien nos obligations internationales, car les autres pays réagissent si nous leur disons qu'ils ne peuvent exporter telle ou telle chose. Est-ce cela qui vous dérange?

M. Fuchs: Je ne sais pas si c'est vraiment cela. Vous avez parlé de niveaux maximums convenus. Si les importations atteignaient le niveau maximal et que nous ne puissions toujours pas nous acquitter de nos responsabilités envers le marché canadien, ce serait alors exercer une excellente pression pour accroître les niveaux maximums.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, nous pourrions peut-être demander à M. Thordarson et à son groupe si telle est leur opinion sur la loi relative aux importations ou encore s'ils pourraient nous faire parvenir leur point de vue par écrit. Le projet de loi est actuellement étudié au Comité de la Chambre des communes. Une fois adopté par ce dernier ou par la Chambre, il nous sera vraisemblablement soumis.

M. Thordarson: Pourrais-je faire une brève observation?

Le sénateur Molgat: Oui.

M. Thordarson: Je suis désolé de prendre plus de temps, sénateur, mais à mon avis, cela revient à dire qu'il est dangereux d'adopter un projet de loi sur les importations de bœuf qui vise à contrer un cycle de l'industrie du bœuf alors que ce cycle n'existe pas.

Dans le projet de loi, on présume qu'on produira à un moment donné plus de bœuf au Canada. De toute évidence, si nous essayions j'aurais de le faire, nous détruirions non seulement notre industrie, mais aussi celle du porc et de la volaille.

Nous avons besoin d'une loi sur les importations de bœuf. En fait, notre association proposait il y a trois ans, l'adoption d'une loi contre les mouvements cycliques mais nous nous sommes rendu compte qu'il ne doit y avoir qu'un contingentement annuel fixe. Je reconnais qu'il y a toujours eu des droits à nos marchés, mais ce qu'il faudrait, c'est une quantité fixe.

J'aimerais maintenant prendre quelques instants de plus pour commenter la question posée par M. Lockwood au sujet de l'ASA-90. Cela serait-il acceptable si nous n'avions pas d'inflation? Encore une fois, la réponse serait non, car notre théorie part du point de vue selon lequel ce sont essentiellement les prix des grains de provenance qui déterminent nos profits nets et qui établissent par conséquent l'orientation de l'industrie, qu'elle soit en récession ou en expansion. La question de l'ASA-90 n'est absolument pas opportune. Encore une fois, si vous acceptez notre opinion de l'industrie du bœuf, vous devez alors convenir du caractère inapproprié de l'ASA-90. Mais si vous reconnaissez l'argument selon lequel il existe un cycle du bœuf naturel qui se poursuivra pendant tout le siècle, alors vous pouvez accepter l'ASA-90, compte tenu du fait que tout ce dont l'industrie du bœuf a besoin, c'est de 90 ou 95 p.

[Text]

whether or not you accept that there is a cyclical nature in the beef industry.

Senator Molgat: I want to read your argument before I commit myself. I want to go over it carefully.

The Deputy Chairman: Mr. Gerald Moriarty, Kamsack.

Mr. Gerald Moriarty, Farmer: Senators, my name is Gerald Moriarty. I am from Kamsack, and I am speaking for myself now, although in '76 I was one of the few, or several people who led to the formation of the Western Cow-Calf Producer's Association, and I think really it's one and the same organization. But today I speak for myself, and I don't have a prepared brief because I wasn't sure if I was going to say anything or not. Maybe what I have to say is not all that relevant to the topic, I don't know, but it's something that I basically feel. I was much impressed with the Cattle Feeder's Association presentation today because the one thing I got from it is that it came from the heart, and out of desperation, and I took it as being presented without any preconditioned philosophy regarding free enterprise or any other kind of system.

My approach to the beef situation in Canada is much the same. I can admit in '76 I did have some preconditions as to what marketing philosophy should be all about, but now I don't have a market philosophy. Mine is an economic philosophy. It's money that I am interested in. I don't want to make an unreasonable profit; I don't want to be able to spend all my winters in Florida, but I would like to be able to take my three children to a movie, to provide them with a good education, and perhaps to buy my wife some decent clothes, and right now that is not the case.

Sitting out there today and looking over my experience back to 1976—the beginning of the Cow-Calf Association—the first thing I thought you have to admit is that there is a problem and that the industry is sick. It started in 1976, and now I think that the powers that be in this country realize that there is a problem in the industry and that the industry is sick. Then the next step is to ask, "What kind of solution are we going to look for?", and it's obvious, over the past five years, simple solutions don't work. A meat import law, different stabilization, government grants of \$50 a head—it's not going to work. It's like patting the patient on the head and telling him to go home when really he needs a serious operation. I started out in 1976 believing stabilization was the answer, but it's not, and the more I listen here today, and every other beef meeting I go to, the more I realize there is one solution if we are going to maintain any kind of a viable beef industry based on smaller family farms, and that answer is supply management. There is no ifs, ands, or buts about it.

All that remains to be determined is what kind of supply management we are going to have.

[Traduction]

cent de la moyenne des cinq dernières années. C'est l'élément crucial du débat entourant la forme que devrait prendre la stabilisation ou le changement dans l'industrie. Il s'agit de savoir si vous acceptez ou non le caractère cyclique de l'industrie du bœuf.

Le sénateur Molgat: Avant de me prononcer, j'aimerais lire attentivement votre mémoire.

Le vice-président: M. Gerald Moriarty, Kamsack.

M. Gerald Moriarty, exploitant agricole: Sénateurs, je m'appelle Gerald Moriarty. Je viens de Kamsack et je parle aujourd'hui en mon nom bien qu'en 1976 j'aie participé avec quelques autres à la création de la Western Cow-Calf Producer's Association et je crois qu'il s'agit vraiment de la seule et même organisation. C'est en mon nom personnel que je m'adresse à vous aujourd'hui et comme je n'étais pas certain de prendre la parole, je n'ai pas préparé de mémoire. Il se peut que ce que j'ai à dire n'ait rien à voir avec le sujet, je ne le sais pas, mais il s'agit d'impressions personnelles. J'ai été très intéressé par l'exposé qu'ont fait aujourd'hui les représentants de l'Association des engraisseurs de bovins parce que d'après ce que j'ai pu constater, cela venait du fond du cœur, un cri de désespoir et je l'ai écouté comme il a été présenté, sans idées préconçues à l'égard de la libre entreprise ou de tout autre système.

J'envisage à peu près de la même façon la situation du bœuf au Canada. J'admets qu'en 1976 je fixais certaines conditions quant à ce que devrait être la mise en marché, mais je n'en ai aucune pour l'instant. Je vois plutôt les choses du point de vue économique. C'est l'argent qui m'intéresse. Je ne veux pas faire de bénéfices exagérés; je ne veux pas avoir les moyens d'aller passer tous mes hivers en Floride, mais j'aimerais pouvoir amener mes trois enfants voir un film, leur donner une bonne éducation et, qui sait, acheter quelques vêtements convenables à mon épouse; à l'heure actuelle, j'en suis incapable.

D'après ce qui s'est dit ici aujourd'hui et d'après mon expérience depuis 1976—année de la création de l'Association des engraisseurs de bétail—j'ai bien l'impression qu'il faut tout d'abord admettre qu'il y a bel et bien un problème et que l'industrie est malade. Tout a commencé en 1976 et j'ai maintenant l'impression que les dirigeants de ce pays se rendent compte du problème. Il faut ensuite se demander quel genre de solution nous rechercherons. Si l'on analyse ce qui s'est passé au cours des cinq dernières années, il saute aux yeux que les solutions simples ne sont d'aucune utilité. Une loi sur l'importation de la viande, différents programmes de stabilisation, des subventions gouvernementales à raison de \$50 la tête—cela ne marchera pas. C'est comme reconforter un malade et lui dire de rentrer chez lui alors qu'il aurait en fait besoin d'être opéré. Je croyais en 1976 que la réponse résidait dans la stabilisation mais je me trompais et, plus je vous écoute aujourd'hui et plus j'assiste à des conférences sur l'industrie du bœuf, plus je me rends compte que si nous voulons assurer la viabilité d'une industrie du bœuf fondée sur les petites exploitations familiales, il nous faut opter pour une gestion de l'offre. Il n'y a pas d'autre solution.

Tout ce qu'il nous reste à déterminer, c'est le genre de gestion pour lequel nous opterons.

[Text]

Now, is it going to be done by government, controlled totally by bureaucrats, or is it going to be producer-controlled totally, or is it going to be a combination of these two? And are the consumers of this country going to have a say in this? And I would have, as a beef producer, no objection to having some government influence in it, some consumer influence in it, but a majority of that agency would be controlled by producers, or influenced—not necessarily controlled, but influenced—by producers.

Also, if you recommend some plan of action I would hope that you will be honest with beef producers. Don't try to mislead us. Don't advertise a plan as being something it's not, which is the way the Saskatchewan plan is being advertised. It's being advertised as a stabilization plan, but it, in fact, is not a stabilization plan. It is a plan to increase livestock marketing in Saskatchewan or feeding of cattle in Saskatchewan, and that indicates one thing to me, that the people in Regina know that a beef marketing agency is coming down the line and they are getting prepared for it, similar to the way Quebec and Ontario did with chickens and eggs. Because the history of setting up agencies in Canada has been based on the last five years' production. To that extent I take my hat off to the Saskatchewan Government for at least being cognizant of something in this country.

Also, I am basing what I say now on the assumption that supply management is the answer. We in western Canada have been historically noted for producing beef, and there are great attempts under way in Quebec and Ontario to raise their numbers for the same reason that Saskatchewan has now realized what's going on. We in Western Canada will not put up with the colonial attitudes in agriculture that have been expressed more recently since 1980. Agriculture in western Canada today, federally, is governed by appointment—appointment of unelected Liberals—and that is exactly the way that the United Kingdom or England tried to govern the colonies of the United States and the colonies of Canada. It's taken the United States several hundred years less in time to gain independence than Canada, but I think we all know what happens to colonies if they are not recognized and treated differently. I don't want to see that happen to our nation, but there is no way we, in western Canada, will allow Quebec to blackmail the rest of the country, particularly western Canada, when it comes to producing beef. And when I say "Quebec" I don't mean French Quebec, I mean Quebec *per se*. There is a lot of English speaking people in Quebec who are taking advantage, and Quebec says they are going to take the ball and go home. Well the day just might come when Quebec might not be allowed to take the ball and go home.

And talking about the beef cycle, the beef cycle in the free market world is another word for supply management. You sucker your neighbor into selling his cows for 17 cents when the cycle is at the bottom side, and you sell yours back to him at 65 cents at the top side. If that cycle is there in the beef

[Traduction]

Nous en remettons-nous entièrement au gouvernement, aux bureaucrates, opterons-nous plutôt pour un contrôle intégral par les producteurs ou recourrons-nous à un mélange des deux? Les consommateurs canadiens auront-ils leur mot à dire à ce sujet? En tant que producteur de bœuf, je ne vois pas d'objection à ce que les pouvoirs publics et les consommateurs aient une certaine influence à cet égard, mais il faudrait que l'organisme créé soit en grande partie régi ou influencé par les producteurs—pas nécessairement régi, mais influencé—par ces derniers.

Ainsi, si vous recommandez un plan d'action, j'ose espérer que vous serez honnêtes avec les producteurs de bœuf. Ne tentez pas de nous tromper. Ne faites pas de fausse propagande à l'égard d'un programme, comme le fait à l'heure actuelle la Saskatchewan. En effet, la province annonce un programme de stabilisation qui n'en est pas vraiment un puisqu'il vise à accroître la mise en marché du bétail sur pied ou l'engraissement des bovins en Saskatchewan; cela me porte à croire que la population de Regina sait que la création d'un organisme de mise en marché du bœuf pointe à l'horizon et s'y prépare un peu, comme on l'a fait dans le cas du poulet et des œufs au Québec et en Ontario, parce qu'elle sait que des organismes de ce genre ont été mis en place au Canada en se fondant sur la production des cinq dernières années. A cet égard, je tire mon chapeau au gouvernement de la Saskatchewan qui s'y connaît au moins dans un domaine dans ce pays.

En outre, je fonde mes dires en supposant que la réponse réside dans la gestion de l'offre. Nous, exploitants agricoles de l'ouest du Canada, sommes depuis toujours reconnus comme des producteurs de bœuf; le Québec et l'Ontario font de gros efforts, tout comme la Saskatchewan qui s'est rendu compte de ce qui se passait pour augmenter leur cheptel. Nous, exploitants agricoles de l'ouest du Canada n'admettons pas, dans le domaine de l'agriculture, les attitudes colonialistes qui ont été exprimées tout dernièrement depuis 1980. Au niveau fédéral, l'agriculture de l'Ouest est régie par nominations—des nominations de libéraux non élus—et c'est exactement de cette façon que le Royaume-Uni ou l'Angleterre essayait de gouverner les colonies des États-Unis et du Canada. Les États-Unis ont mis plusieurs centaines d'années de moins que le Canada pour obtenir leur indépendance, mais je crois que nous sommes tous au courant du sort qui attend les colonies qui ne sont ni reconnues ni traitées différemment. Je ne veux pas que cela arrive à notre pays, mais il n'est aucunement question que nous, exploitants de l'ouest du Canada, permettions au Québec de faire chanter le reste du pays, surtout l'Ouest pour ce qui concerne la production du bœuf. Lorsque je dis «Québec», je ne pense pas au Québec français, je veux dire le Québec en soi. Il y a un grand nombre d'anglophones québécois qui profitent de la situation; le Québec déclare qu'il ramènera la balle dans son camp. Il pourrait tout simplement arriver que le Québec ne soit plus en mesure de le faire.

Quant au cycle du bœuf dans le monde de la libre concurrence c'est une autre façon de dire gestion de l'offre. Vous réussissez à convaincre un voisin naïf de vendre ses vaches à 17 cents lorsque le cycle est à son plus bas et vous lui revendez les vôtres à 65 cents lorsqu'il est à son plus haut. Si un cycle existe

[Text]

industry, it's there for profit-taking by those people who are in a position to take profits. It's like going to a bingo game and expecting that everybody can win. It can't be done, and that's why this whole approach to this beef cycle has got to be removed, and the way to do it is with supply management.

One thing a supply management program must do is recognize that there are three basic sectors to the beef industry; there is the cow-calf sector, there is a feedlot or feeder sector, and then there is a finishing or fat sector, and the Saskatchewan Government has chosen to recognize only the finished slaughter or fat section of the beef industry, and I don't think you can do that. I think that the government should determine whether it wants total control or guidance over this thing, and I would suggest that it be guidance.

I have great faith. Even people like Charlie Gracey and Huckleberry Mills, I have faith in them. I don't agree with what they say, but the industry, all parts of the industry, have to be brought into this thing. You couldn't say to the National Farmer's Union, "Here, you go and organize it", nor could you say to the Canadian Cattlemen's Association "You organize it", and I think that was one point of view expressed by the feedlot people. To do that you have to approach the beef industry, throw your philosophy away about politics or whatever it is, and just think of the dollars and cents and your family's wellbeing.

As the cost of production, or what the consumer price may be, I don't want to rip my neighbor off for 50 cent barley when it costs him \$3, nor do I want to be ripped off when it costs me one dollar and a half to produce a calf. If the consumer doesn't want to pay, maybe he'll have to be encouraged to pay. I don't want to rip him off, but I don't want him to get cheap beef at my expense, because I think that is part of what I call the colonial attitude to agriculture in Canada. It's based on cheap food, and that was the same basis for colonialism way back in the good old days.

One of the things that the agency must do, and I mentioned it already, is that it must respond to the fear expressed by those people who don't trust it because I think they are afraid, basically, of bureaucrats. In the past 12 months, about a year ago now, I had a horrendous experience with bureaucrats in the Saskatchewan government. If anything has slowed me down towards a producer or a marketing agency of any kind, it's the experience I had with these bureaucrats, and bureaucrats today are basically young, well-educated, and they are never wrong. If you do recommend a plan, there must be a way in that plan—and I would think even beyond this plan, because people are not basically mad at government, they are basically mad at the bureaucrats who interpret government—for the individual producer to be able to get at that bureaucrat and have some satisfaction that a wrong has been corrected. In my case there are two bureaucrats now who have different jobs. I was fortunate because I am a pretty miserable cuss to tangle with, and I don't put my tail between my legs and run, and maybe that's why the farm has been in the family for 100

[Traduction]

dans l'industrie du bœuf, c'est pour profiter à ceux qui sont en mesure d'en tenir avantage. C'est comme aller au bingo et s'attendre à ce que tout le monde gagne. C'est irréalisable et c'est pourquoi il faut abandonner cette approche du cycle du bœuf; la solution au problème réside dans la gestion de l'offre.

Un programme de gestion de l'offre doit entre autres reconnaître trois secteurs fondamentaux dans l'industrie du bœuf: l'élevage-naissage, l'industrie des parcs d'engraissements et le secteur de la finition. Le gouvernement de la Saskatchewan a préféré ne reconnaître que le secteur de la finition et je ne crois pas que cela puisse se faire. A mon avis, les pouvoirs publics devraient décider s'ils veulent avoir la situation totalement en main ou agir comme conseiller; j'opterais pour le rôle de conseiller.

Je suis excessivement confiant, même en des personnes comme Charlie Gracey et Huckleberry Mills. Je ne partage pas leurs points de vue mais j'estime que l'industrie, tous les secteurs de l'industrie, doivent être regroupés dans ce programme. Vous ne pourriez dire au Syndicat national des cultivateurs que c'est à lui à tout organiser; vous ne pourriez pas dire non plus à l'Association canadienne des éleveurs de bétail que cette tâche lui incombe. Je crois que ce point de vue a été, je crois, exprimé par les propriétaires de parcs d'engraissement. Pour atteindre votre objectif, il vous faut entrer en contact avec des représentants de l'industrie du bœuf, mettre de côté vos convictions politiques, ne penser qu'en dollars et ne viser qu'à assurer le bien-être de votre famille.

Peu importe le coût de production, ou le prix que paie le consommateur, je ne veux pas extorquer mon voisin pour de l'orge à 50 cents alors qu'il lui coûte \$3; je ne veux pas non plus me faire extorquer quand il m'en coûte un dollar et demi pour élever un veau. Si le consommateur ne veut pas payer il nous faudra peut-être l'encourager à le faire. Je ne veux pas l'exploiter; je ne veux pas non plus qu'il obtienne à mes dépens du bœuf à bas prix parce que j'estime que cela fait partie de ce que j'appelle l'attitude colonialiste face à l'agriculture au Canada, attitude basée sur les aliments à bon marché comme cela se passait dans le bon vieux temps.

Cet organisme doit entre autres, et je l'ai déjà mentionné, apaiser les craintes exprimées par les personnes qui n'ont pas confiance en lui parce qu'elles craignent foncièrement la bureaucratie. Au cours des 12 derniers mois, il y a environ un an, j'ai vécu une terrible expérience avec des bureaucrates de la Saskatchewan. Si quelque chose m'a ralenti dans ma démarche vers la création d'un organisme de production ou de mise en marché, c'est l'expérience que j'ai vécue avec ces bureaucrates modernes qui sont fondamentalement jeunes, instruits et qui n'ont jamais tort! Lorsque vous recommandez un programme, vous devez y prévoir un moyen—et je dirais même au-delà de ce dernier, parce que la population n'est pas fondamentalement mécontente du gouvernement mais des bureaucrates qui interprètent les programmes de ce dernier—permettant au producteur de rencontrer les bureaucrates afin de s'assurer qu'une erreur a été corrigée. Pour ce qui me concerne, il y a maintenant deux bureaucrates qui assument une tâche différente. Fort heureusement je ne suis pas le genre de type à se laisser marcher sur les pieds et c'est peut-être là

[Text]

years, and I don't want it to be my generation that's going to give up that 100 years.

How are you going to divide up the market share that they talk about? Are you going to do it with order or with chaos? Chaos is the system you have now.

What about coordination with other meats? You know Red Williams has come a long way since 1976, because in Kamsack he said "There is not a darn thing you can do fellows." A couple of years ago he said "Maybe", and now he even talks, as I understand the press reports, about coordinating things with other meats. This is almost a national meat authority. Where the Farmer's Union is too doctrinaire, some people on the other side are extremely in the opposite direction, and I say maybe a combination of both of these things. I think this was expressed by Carol Teichroeb in her address to the Cow-calf Association in Saskatoon, and I think it only makes common sense. We are all farmers, we all produce food, so let's share the market. Let's not try to destroy one another, because under the present system the only way that you can stay in business is if you can drive one of two of your neighbors out of business, and I don't want to destroy my neighbors. I like to have them around, even if I do argue with them once in a while, because I don't want to end up arguing with myself.

It's been mentioned that one of the simple solutions is advertising. Well, you know, we used to have a check-off fund in Saskatchewan, and I think that's maybe where the term check-off whiskey came from, because the Canadian Cattlemen's Association advocates that there should be a check-off system for them to go and advertise beef. If it is honest advertising, done properly by some form of agency, then yes, there should be advertising.

This mystical U.S. border down here, you know, it seems like you can't tamper with it at all, and that's another fallacy, because I see no reason why an agency couldn't trade feeder cattle into western United States and bring fat cattle into Toronto if it's necessary, the only difference being that the profits made would be shared by the entire beef industry, not just by one or two individuals or companies.

A board could operate; they could own the cattle themselves right from the calf; they could custom handle them, and that could be done by contracts. So much technology is now available to make some of these things possible. I could go on for quite some time about the electronic technology in selling and marketing and grading. The only way these things are going to be put to full use is if you have some kind of order and a national agency to bring about this order.

In closing, I will say this, that if the Senate fails to act, and I honestly don't believe that you will act now, or if you do make a recommendation the government, the colonial govern-

[Traduction]

raison pour laquelle mon exploitation appartient à notre famille depuis cent ans; Je n'ai pas l'intention que ceux de ma génération soient obligés de tout abandonner.

Comment répartiriez-vous les différentes parts du marché dont ils parlent? Procéderiez-vous de façon ordonnée ou désordonnée? Pour l'instant, c'est le désordre complet.

Que pensez-vous de coordonner les efforts de manière à englober les autres viandes? Vous savez que M. Red Williams a fait beaucoup de chemin depuis 1976 alors qu'il avait déclaré à Kamsack: «Il n'y a rien que vous puissiez faire.» Il y a quelques années, il déclarait qu'il y avait «peut être quelque chose à faire. Il parle même maintenant si j'en crois les journaux, de coordonner les efforts afin d'englober les autres viandes. Il s'agit presque d'un organisme national de mise en marché des viandes. Alors que le Syndicat national des cultivateurs est trop doctrinaire, certaines personnes à l'autre extrémité se situent tout à l'opposé et je dis qu'il faudrait peut-être allier les deux. Je crois que Mme Carol Teichroeb l'a mentionné dans le cadre de son exposé prononcé à Saskatoon devant les membres de l'Association des éleveurs-naisseurs; j'estime que c'est tout simplement sensé. Nous sommes des exploitants agricoles qui produisent des aliments; partageons-nous donc le marché. N'essayons pas de nous anéantir les uns les autres sous prétexte que dans le cadre du système actuel la seule façon de nous assurer une place, c'est de pouvoir nous débarrasser d'un ou deux voisins gênants et cela je ne le veux pas. J'aime bien mes voisins et même si je me dispute avec eux de temps à autre c'est tout simplement parce que je ne veux pas avoir à le faire avec moi-même.

Quelqu'un a mentionné que la publicité se révélerait entre autres une solution simple. Vous savez que nous avons en Saskatchewan un fonds contrôlé et je pense que c'est peut-être de là que provient le terme whiskey contrôlé parce que la Canadian Cattlemen's Association préconise un système de contrôle en matière de publicité pour le bœuf. S'il s'agit d'une publicité honnête effectuée de façon adéquate par un organisme, on doit effectivement faire de la publicité.

Comme vous le savez, il y a ici cette frontière américaine mystique qui semble intouchable, ce qui est une autre erreur parce que je ne vois pas pourquoi un organisme ne pourrait pas vendre du bétail engraisé dans l'ouest des États-Unis et en amener à Toronto si cela était nécessaire. La seule différence serait que les profits réalisés seraient partagés par toute l'industrie du bœuf et pas seulement par un ou deux particuliers ou sociétés.

Un office serait en mesure de fonctionner et de posséder lui-même le bétail à partir des veaux. Il pourrait s'en occuper sur commande et réaliser les opérations par contrats. À l'heure actuelle la technologie est suffisante pour permettre certaines de ces opérations. Je pourrais parler longuement de la technologie électronique appliquée à la vente, à la commercialisation et au classement. Les seuls moyens de mise en œuvre consistent à avoir un certain agencement et un organisme national pour le créer.

Pour terminer, je dirai que si le Sénat ne prend aucune mesure, et honnêtement je ne crois pas qu'il le fasse en ce moment, ou si vous faites une recommandation au gouverne-

[Text]

ment in Ottawa will sit on its hands, and, you know, I really can't understand that philosophy because there are no Liberals elected now in western Canada at all, and after the Herd Maintenance Plan there probably won't be any more elected for 100 years, so what have you got to lose fellows?

In closing I'll say this; that I think I mentioned already that if this colonial attitude is not changed and you don't act to answer the desperation of that representative of the Cattle Feeder's who was up here with a short-term phase-in period solution, then the plan that you should recommend would be a plan based on regional economic association rather than a national plan. I say this to you; that the colony of western Canada will go the route of all other colonies if the powers that be in Ottawa don't rectify some of the problems that exist in agriculture. Thank you.

The Deputy Chairman: Thank you very much. I used to have a little book like that but I never found that much information in the one I had. Thank you very much for spending the time preparing that for us, and it was very informative.

I'm not going to open up the questioning because we are limited in time. I do appreciate that it's all on the record.

There was one further person, Louis Cropp, who wanted to make a comment.

Mr. Louis J. Cropp, Farmer: Senators, the press, ladies and gentlemen;

I just wanted to say a few words as a purebred breeder to give an example of what can happen in that end of it.

I fed calves from about '55 through to about '70, and there was quite a price spread in '69 between heifers and steers, and I ended up with a bunch of heifer calves, and I bought a few purebred cows from some other people, and all of a sudden the Simmental business looked good, so we bred 150 artificially in the summer of 1970. We had a private auction sale that fall of about 100 head, and they sold for about \$30 more than market price—that is, market price of a market cow.

We had eight private stockmen's sales in the 10 year period, and in 1974 our sale averaged about \$2,000 an animal. We were upgrading and breeding.

In 1975 our price was between \$700 and \$800, with a \$30,000 or \$40,000 account to pay.

Well now you stop and think of it. Where is it going to come from? You have got to reduce your herd or sell grain—we are also in the mixed farming.

Well we had swung to the cattle business because we couldn't sell grain in '69. We can't change over right away: we had about half the farm sown to grass and lot more of it in grass as well. Today we look and we say "Is that account going to be gone before the herd is gone". We are down to 20 cows, 20 full Simmental cattle with a bunch of calves, and they are worth some dollars, but today the purebred animal of top quality sells for a reasonable price, but the majority don't.

[Traduction]

ment, le gouvernement colonial d'Ottawa ne fera rien. Je ne comprends vraiment pas cette attitude parce qu'aucun libéral de l'Ouest n'a été élu et, après le plan de maintien des troupeaux, aucun ne le sera probablement avant cent ans qu'avez-vous donc à perdre?

Pour terminer et comme je crois l'avoir déjà dit, si cette attitude coloniale n'est pas modifiée et si vous n'agissez pas pour répondre au désespoir de ce représentant des engraisseurs de bétail qui se trouvait ici, en trouvant une solution à court terme de mise en place progressive, le plan que vous devriez recommander devrait plutôt être basé sur une association économique et régionale, plutôt que d'être un plan national. Je vous dis que la colonie de l'ouest du Canada suivra le chemin de toutes les autres colonies si Ottawa ne corrige pas certains des problèmes qui existent dans l'agriculture. Je vous remercie.

Le vice-président: Je vous remercie infiniment. J'avais un petit livret sur ce sujet mais je n'y ai jamais trouvé autant de renseignements. Je vous remercie beaucoup du temps consacré à préparer cet exposé qui a été très instructif.

Je ne vais pas ouvrir la période des questions car notre temps est limité. Je suis heureux que tout figure au procès-verbal.

Il y a une autre personne, M. Louis Cropp qui désirait faire une remarque.

M. Louis J. Cropp, agriculteur: Sénateurs, messieurs les journalistes mesdames et messieurs:

En qualité d'éleveur de bétail pur-sang je désirais dire simplement quelques mots pour fournir un exemple de ce qui peut se produire dans cette branche.

J'ai engraisé des veaux depuis environ 1955 jusqu'en 1970. En 1969 il y avait une différence de prix importante entre les génisses et les bouvillons et je me suis retrouvé avec un troupeau de génisses. J'ai acheté à des tiers quelques vaches de pure race et brusquement, le commerce de la race Simmental a offert de bonnes perspectives, de sorte que pendant l'été de 1970 nous avons engraisé artificiellement 150 animaux. À l'automne, nous avons organisé une vente aux enchères privée pour environ 100 têtes de bétail dont le prix a été de \$30 supérieur au prix du marché, c'est-à-dire au prix du marché pour une vache.

En 10 ans, nous avons organisé huit ventes par les éleveurs privés et en 1974, le prix moyen de vente était de \$2 000 par animal. Nous faisons de l'élevage et améliorions le cheptel.

En 1975, notre prix se situait entre \$700 et \$800, avec un compte à payer de \$30 000 ou \$40 000.

Songez à la situation. D'où sortir cet argent? Il faut réduire le troupeau ou vendre du grain—nous nous occupons également de polyculture.

Nous nous étions lancés dans le commerce du bétail parce que nous ne pouvions pas vendre nos céréales en 1969. Nous ne pouvons pas nous reconvertir du jour au lendemain. La moitié de la ferme était semée en fourrage et une bonne surface supplémentaire était également en fourrage. Nous disons aujourd'hui: «Ce compte va-t-il être réglé avant la disparition du troupeau». Nous nous retrouvons avec 20 vaches, de race Simmental, et avec un troupeau de veaux qui valent un

[Text]

Well when you are on R.O.P., Record of Production, and you are taking care of every animal, keeping track of it, tatooing it, weighing it at birth, weighing it at weaning, weighing it at a year, recording it, and running it through the chute to make sure that everything is done properly on it, it just doesn't add up. That's all there is to it.

Well where is our business going, I mean the whole livestock business? You have heard what these gentlemen have said today.

I was a director of the National Farmer's Union for a spell, I am also associated with the Stockmen's Association through the Simmental Association, and I get arguments from every side, like a lot of other people do, and I just look at it and I say "well just look at what's being said today". If you look at the similarities in the arguments rather than the differences we'll see that there is a problem, and I would just like to add that we would look to you gentlemen to help us, because the picture should be clear enough. You might get a different argument from the Stock Grower's, but they are looking at the argument from their angle too, and I'm not criticizing their point of view.

The point is we are in trouble, serious trouble, and if you want industry, well something has got to be done. Thank you very much.

The Deputy Chairman: Thank you.

May I now close off the meeting by expressing my sincere appreciation, and that of the Committee, to all those who made representations today, and also to the rest of you who sat through this meeting all afternoon. If, at any time, any of you has any comments that you would like to make that you weren't able to make today, or if you think of something when you get home, please drop us a note and tell us what your thoughts are. They are very valuable.

If anyone would like copies of the proceedings when they are printed, please leave your name at the desk and we will see that you get a copy of the proceedings and a copy of the final report when it comes.

Again, thank you very much for being with us today.

The committee adjourned.

[Traduction]

certain somme. A l'heure actuelle, l'animal de pure race de première qualité se vend à un prix raisonnable mais ce n'est pas le cas pour la majorité. Lorsque vous êtes inscrit au registre de production, vous prenez soin de chaque animal, vous le suivez, vous le tatouez, vous le pesez à la naissance, au sevrage, quand il a un an, vous l'enregistrez et vous vous en occupez jusqu'à la fin pour vous assurer que tout est fait dans les règles. Cela n'ajoute pas à la valeur.

Où va le commerce, je veux dire tout le commerce du bétail? Vous avez entendu ce que ces messieurs ont déclaré aujourd'hui.

J'ai été pendant un temps directeur du Syndicat national des cultivateurs et je fais également partie par l'intermédiaire de l'Association Simmental de l'Association des éleveurs. Comme beaucoup d'autres, j'entends des arguments de tous côtés, je les examine et je dis: «Voyons, ce qui a été dit aujourd'hui». Si vous examinez les similitudes des arguments plutôt que les différences vous constaterez qu'il y a un problème et je voudrais simplement ajouter que nous comptons sur vous, messieurs, pour nous aider parce que la situation est suffisamment claire. Vous pourriez entendre un argument différent des éleveurs de bétail mais ils examinent l'argument à partir de leur propre point de vue, ce que je ne critique pas.

Le problème est que nous avons des ennuis, des ennuis sérieux et que si vous voulez une industrie, il est nécessaire de faire quelque chose. Je vous remercie infiniment.

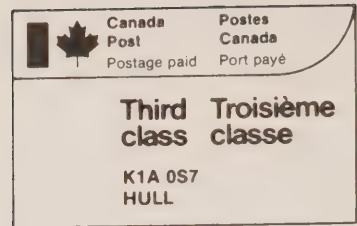
Le vice-président: Je vous remercie.

Puis-je maintenant clore la séance en exprimant mes sincères remerciements et ceux du comité à tous ceux qui ont présenté des exposés aujourd'hui, ainsi qu'à tous ceux d'entre vous qui ont assisté à cette réunion cet après-midi. Si quelqu'un désirait formuler des observations qu'il n'a pas été possible d'entendre aujourd'hui ou si vous songiez à certaines questions à votre retour chez-vous, veuillez nous adresser un mot pour nous dsire de quoi il s'agit. Vos réflexions sont très utiles.

Si quelqu'un désire des exemplaires des délibérations lorsqu'elles seront imprimées, qu'il laisse son nom au bureau et je vous enverrai une copie des délibérations, ainsi qu'une copie du rapport définitif lorsque nous le recevrons.

Je vous remercie de nouveau d'avoir assisté aujourd'hui à cette réunion.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Cœur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Cœur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7

WITNESSES—TÉMOINS

From the Western Canada Cow-Calf Producers Association:

Mr. Evans Thordarson, President;

From the National Farmer's Union, local 630:

Mrs. Darlene Harrison, President and Mr. Fred Harrison;
Mr. Garry P. Hoffman;
Mr. Roy N. Palmer;

From the Saskatchewan Cattle Feeders Association:

Mr. Frank Lockwood, President, and Mr. J. A. Storey;
Mr. Myles E. Fuchs.

De la Western Canada Cow-Calf Producers Association:

M. Evans Thordarson, président;

Du Syndicat national des cultivateurs, section 630:

Mme Darlene Harrison, présidente et M. Fred Harrison;
M. Garry P. Hoffman;
M. Roy N. Palmer;

De la Saskatchewan Cattle Feeders Association:

M. Frank Lockwood, président et M. J. A. Storey;
M. Myles E. Fuchs.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Thursday, November 26, 1981
Lethbridge, Alberta

Issue No. 12

Eleventh proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le jeudi 26 novembre 1981
Lethbridge (Alberta)

Fascicule n° 12

Onzième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*

The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.

Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate, Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déférés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, NOVEMBER 26, 1981
(22)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at Exhibition Grounds, Lethbridge, Alberta, at 2:10 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Adams, Molgat, Sparrow and Thompson. (5)

In attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

From the Western Stock Growers Association:

Mr. Hugh Lynch-Staunton, President.

From the Alberta Cattle Commission:

Mr. Stan Wilson, Chairman and Mr. Christopher Mills, General Manager.

From the Douglas Lake Cattle Company Ltd.:

Mr. Joe Gardner, Manager.

Mr. Ken Hurlburt.

From L.K. Resources Ltd.:

Mr. G. E. Kaumeyer, President.

From the Canadian and Alberta Simmental Associations:

Mr. Ron Chase.

Mr. George S. Snow.

Mr. David Schorr.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman presented the members of the Committee and made an opening statement following which he invited the Honourable Senator Sparrow, Deputy Chairman *pro tem*, to assume the Chair.

The Deputy Chairman introduced the first three witnesses in turn, each of whom presented a brief and answered questions put to them by the Committee.

The Deputy Chairman then invited a statement from Mr. Ken Hurlburt, following which he introduced Mr. G. E. Kaumeyer and Mr. Ron Chase, each of whom in turn read a brief and answered questions put to them by members of the Committee.

At the invitation of the Chairman, Mr. Christopher Mills spoke from the floor.

At 4:40 p.m., the Chairman took the Chair and invited Mr. George Snow to read a brief. Mr. David Schorr was then invited to make his presentation after which he answered questions put to him by the Committee.

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 26 NOVEMBRE 1981
(22)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui aux Exhibition Grounds, Lethbridge, Alberta, à 14 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, C.P. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Adams, Molgat, Sparrow et Thompson. (5)

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur, et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le comité.

Témoins:

De la Western Stock Growers Association:

M. Hugh Lynch-Staunton, président.

De la Alberta Cattle Commission:

M. Stan Wilson, président et M. Christopher Mills, directeur général.

De la Douglas Lake Cattle Company Ltd.:

M. Joe Gardner, directeur.

M. Ken Hurlburt.

De la L.K. Resources Ltd.:

M. G. E. Kaumeyer, président.

Des Canadian and Alberta Simmental Associations:

M. Ron Chase.

M. George S. Snow.

M. David Schorr.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'élevage du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président présente les membres du Comité, fait une déclaration préliminaire puis invite l'honorable sénateur Sparrow (*vice-président intérimaire*) à assumer la présidence.

Le vice-président présente les trois premiers témoins qui soumettent chacun un mémoire et répondent aux questions que leur posent les membres du Comité.

Le vice-président invite ensuite M. Ken Hurlburt à faire une déclaration puis présente MM. G. E. Kaumeyer et Ron Chase qui, à leur tour, lisent un mémoire et répondent aux questions que leur posent les membres du Comité.

À la demande du vice-président, un membre de l'auditoire, M. Christopher Mills, prend part aux délibérations.

À 16 h 40, le président prend la parole et invite M. George Snow à lire son mémoire. Il prie ensuite M. David Schorr de faire sa déclaration et de répondre aux questions que lui posent les membres du Comité.

At the invitation of the Chairman, the following spoke from the floor: Messrs. Harry Haney, Cliff Beckner and Gerald Dodge.

At 5:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

A la demande du président, les membres suivants de l'auditoire prennent la parole: MM. Harry Haney, Cliff Beckner et Gerald Dodge.

A 17 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Lethbridge, Thursday, November 26, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2.00 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Ladies and gentlemen, I welcome you to this afternoon's meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture.

My name is Harry Hays. I am Chairman of the Standing Senate Committee on Agriculture. I should like to introduce my colleagues. To my far left is Senator Willie Adams from the Northwest Territories. Next to him is Senator Andrew Thompson from Ontario. Next to Senator Thompson is Senator Gildas Molgat from Winnipeg, Manitoba. Next to Senator Molgat is Senator Sparrow from Saskatchewan. This afternoon I have asked Senator Sparrow to chair the meeting.

We have received a number of requests from people wishing to present their views to the committee this afternoon. We would like to assure you that we are here today in a listening capacity. As you know, we have had a paper prepared for discussion purposes and circulated throughout Canada. I might say that there have been several printings of this document.

We have already held hearings in Quebec. We will hold them in the maritimes, and in all the regions of Canada except the Territories.

This paper is not a recommendation of the Standing Senate Committee on Agriculture; it is merely a discussion paper. It has caused a lot of discussion and sets out four alternative marketing programs that producers could take a look at. One of them was fashioned after the Canadian Wheat Board, which has been working in this country since the mid-1930s; another one is fashioned after the Canadian Dairy Commission, which has been in operation for many years; the third one is fashioned after the Canadian Egg Marketing Agency; a fourth one is a sort of stabilization type of program.

We are prepared to sit this afternoon as long as we are required. We are prepared to listen not only to your briefs, but if there are any people who wish to make presentations from the floor, we will be pleased to hear from them as we receive their names. We should like to put questions to those who present their views to us, and will take your views back to Ottawa, study them, and hopefully will have some suggestions to offer. That is the purpose of our meeting here today.

With those few remarks, I should like to turn the meeting over to Senator Sparrow, who is a rancher and farmer. He knows this business inside out.

Senator Herbert O. Sparrow (*Deputy Chairman pro tem*) in the Chair.

The Deputy Chairman: Thank you, Senator Hays.

When I call the witnesses, I would ask them to come up to the dais at the front to make their presentations and remain here while senators are asking questions.

TÉMOIGNAGES

Lethbridge, le jeudi 26 novembre 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada.

Le sénateur Harry Hays (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Mesdames et Messieurs, je désire vous souhaiter la bienvenue à la réunion de cet après-midi du Comité sénatorial permanent de l'agriculture.

Je m'appelle Harry Hays et suis le président du Comité sénatorial permanent de l'agriculture. J'aimerais vous présenter mes collègues. Tout au bout, à la gauche, se trouve le sénateur Willie Adams des Territoires du Nord-Ouest et à sa droite le sénateur Andrew Thompson de l'Ontario. Ensuite il y a le sénateur Gildas Molgat de Winnipeg, au Manitoba, et le sénateur Sparrow de la Saskatchewan. Cet après-midi, j'ai demandé au sénateur Sparrow d'occuper le fauteuil.

Nous avons reçu un certain nombre de demandes de personnes qui désirent faire connaître leurs opinions au Comité cet après-midi. J'aimerais vous assurer que nous sommes ici pour vous écouter. Comme vous le savez, un document de travail a été préparé et distribué à travers le pays. Il a été imprimé à plusieurs reprises.

Nous avons déjà tenu des audiences au Québec. Nous en tiendrons dans les Maritimes et dans toutes les régions du Canada à l'exception des Territoires.

Ce document de travail ne constitue pas une recommandation du Comité sénatorial permanent de l'agriculture; ce n'est tout simplement qu'un document de travail. Il a provoqué beaucoup de discussions et on y propose quatre programmes de mise en marché que les producteurs aimeraient peut-être étudier. Le premier modèle est fondé sur la Commission canadienne du blé qui existe au pays depuis le milieu des années 1930, le deuxième sur la Commission canadienne du lait qui a été établie il y a bon nombre d'années, le troisième sur l'Office canadien de commercialisation des œufs, et le quatrième est un modèle de stabilisation.

Nous sommes prêts à siéger cet après-midi aussi longtemps que cela sera nécessaire. Nous sommes disposés à écouter la lecture de vos mémoires et si quelqu'un désire prendre la parole, il pourra le faire dès qu'il nous aura fait connaître son nom. Nous leur poserons des questions; une fois retournés à Ottawa, nous étudierons vos propos dans l'espoir de pouvoir présenter des suggestions. C'est la raison pour laquelle nous tenons cette réunion cet après-midi.

Je laisse donc le fauteuil au sénateur Sparrow, qui est un éleveur et un agriculteur. Il connaît ce secteur à fond.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*président suppléant intérimaire*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant: Merci, sénateur Hays.

Lorsque j'appellerai votre nom, je vous saurais gré de vous avancer jusqu'à l'estrade à l'avant et d'y faire votre présentation.

[Text]

I now ask the Western Stockgrowers Association to present its brief.

Senator Hays: Our Senate committees are not allowed to be televised or taped unless we have permission from the Senate. Since we do not have that permission, I am sorry to say that you will have to cease televising and recording the proceedings.

Mr. Hugh Lynch-Staunton, President, Western Stockgrowers Association: Mr. Chairman, I should like to thank you for the opportunity to speak to you this afternoon on behalf of the Western Stockgrowers Association.

As you may expect, our view of the world as it is and what it should be differs substantially from that of the author of this report. Nevertheless, there are some positive aspects of this exercise on which I should like to compliment your committee.

First of all, the four models which you present have been under considerable discussion for some time. Your reports gives all of us a clearer idea of how they might be applied.

Secondly, you have given publicity to a serious deficiency in the livestock industry—that is, low producer income.

Thirdly, you have focused attention on the price discovery mechanism of the fat cattle trade. Many of us have been concerned about possible lack of competition at the wholesale and at the retail level. I hasten to add, however, that any study of this subject that I am aware of has not reported any widespread collusion, price-fixing or absurd profit margins.

Finally, you have documented the potential distortions that various provincial aid programs could make in the livestock industry.

Now that I have looked at the bright spots, I should like to question a number of aspects in which your report has made errors as to the current situation in the beef industry. I apologize in advance if I am more sensitive to the tone of the report than I should be. Some of my criticisms deal with what I consider to be the tone of the report, and if I have misread the tone, then I am wrong.

The first aspect is with respect to Canada-U.S. trade. The general tone of your report has been to down play the real importance of the Canada-U.S. trade.

On page 14, the charts on our carcass trade balance commission carcasses are on a total trade basis, not Canada-U.S. trade. On page 9—and I am referring to the working paper and not the executive resume summary—appears the statement “Canada appears to be in a roughly self-sufficient position with regard to cattle and beef at the present time”, and then in brackets below, as rather an afterthought, the following statement appears: “The situation in dollar terms is somewhat different.”

On page 5 appears the following statement: “Even most of Canada’s exports to the U.S. are essentially of this nature in the form of feeder cattle and cows.” This statement ignores the fact that feeder cattle are likely to be expensive cattle in terms

[Traduction]

tion; vous êtes également picés d’y rester pendant que les sénateurs vous posent leurs questions.

Je demanderai maintenant à la Western Stockgrowers Association de présenter son mémoire.

Le sénateur Hays: Les délibérations des comités sénatoriaux ne peuvent être télédiffusées ou enregistrées sans la permission du Sénat. Puisque nous n’avons pas cette permission, je dois vous demander d’arrêter l’enregistrement et le filmage des délibérations.

M. Hugh Lynch-Staunton, président, Western Stockgrowers Association: Monsieur le président, j’aimerais vous remercier de m’offrir l’occasion de m’adresser à vous cet après-midi au nom de la Western Stockgrowers Association.

Comme vous vous y attendiez peut-être, nous ne partageons pas du tout l’opinion de l’auteur du rapport quant à la situation actuelle et la façon de résoudre nos problèmes. Néanmoins, votre document comporte certains aspects positifs et je vous en félicite.

Premièrement, les quatre modèles présentés sont à l’étude depuis déjà un bon moment. Votre rapport nous donne une idée plus claire de leur application éventuelle.

Deuxièmement, vous avez attiré l’attention du public sur un sérieux problème de l’industrie du bétail, soit les faibles revenus des producteurs.

Troisièmement, vous vous êtes concentrés sur le mécanisme de détermination des prix du commerce du bétail engraisé. Un bon nombre d’entre nous nous préoccupons du manque possible de concurrence au niveau de la vente en gros et au détail. Je m’empresse d’ajouter toutefois que toutes les études effectuées à ce sujet et dont j’ai pris connaissance n’ont pas fait état de collusion générale, d’ententes collusoires sur les prix ou de marges de profit déraisonnables.

Finalement, vous avez étudié les distorsions possibles qui pourraient entraîner divers programmes d’aide provinciaux dans l’industrie du bétail.

C’était là les bons points du rapport, mais j’aimerais maintenant discuter de certains autres aspects des documents, soit les erreurs qu’on a commises en étudiant la situation actuelle dans l’industrie du bœuf. Je m’excuse si j’ai été plus sensible que je n’aurais dû l’être au ton du rapport. Certaines de mes critiques portent sur le ton que j’ai cru discerner dans le rapport. Si j’ai mal interprété son ton, je suis dans l’erreur.

La première critique porte sur le commerce Canada-États-Unis. Dans votre rapport, vous minimise la vraie importance de ce commerce.

À la page 14, le tableau portant sur la balance commerciale pour le commerce des carcasses est établi en fonction du commerce total et non du commerce entre le Canada et les États-Unis. À la page 10—et je parle du document de travail et non pas du résumé—on dit: «Il semble que le Canada soit à l’heure actuelle plus ou moins autosuffisant pour la viande de bœuf et le bétail», et puis on ajoute entre parenthèses un peu comme si on l’avait oublié: «La situation est quelque peu différente du point de vue monétaire.»

À la page 5, on peut lire: «Et la plupart des exportations canadiennes vers les États-Unis répondent essentiellement à cette exigence en se présentant sous forme de bovins d’embouche et de vaches. On ignore donc le fait que les bovins

[Text]

of price per pound. So, we are actually not sending garbage to the United States, but high priced cattle. That is not mentioned.

On page 69, section d, the following statement appears: "net deficit in Canada's balance of trade". This refers to results from offshore imports and not from American ones.

Also on page 69, in section d, it is implied that future north-south trade will disadvantage Canadian processors and Canadian grain producers. In fact, the opposite is more likely.

In the working paper it says that market opportunities appear to be concentrated in lower quality grass-fed cattle rather than high quality grain-fed cattle.

Aside from the wrong inference that grass-fed beef is of lower quality, there is much stronger evidence that our western feeding industry is very competitive with the United States, and will be even more so in the future.

At page 64 there is reference to the United States going to a leaner grading system, and that that should increase our competitiveness and not decrease it. In addition, after the initial bulge caused by the United States change, there will be a smaller volume of meat available, and this should strengthen North American prices.

The fact that Canada has been able to export a lot of pork to the United States has not been mentioned; nor is the price problem we would have were this not possible.

The point I am trying to make is that we must recognize the importance of the U.S. market to us before we are willing to take measures which may jeopardize that. This report does not recognize the importance of this trade.

A second area I should like to criticize the report for is the state of the cattle producers. On page 26, the following statement appears: "Thirty-six per cent of farms had less than 10 cows," but it also gives the average as 26.5 cows. These figures indicate that at least 36 per cent of cattlemen use beef as only a part, and often a very small part, of their total income. It is not logical to suggest that the economics of these types of operations have any resemblance to the so-called "average producers". The costs could be almost nil for those operations where the cattle are on wasteland or fed by-products. Conversely, if kept by acreage holders as a hobby, they could be horribly expensive. These operations should not be considered if one wants to obtain any reasonable cost of production figures. It is equally foolish to imply that one man should make a decent living with a net income solely derived from 26.5 cows.

At pages 45 and 46 of the report, return from investment comparison figures do not make sense. I hope that this is a

[Traduction]

d'emboûche sont fort probablement chers lorsqu'ils se vendent à la livre. Ainsi, ce ne sont pas des bovins de mauvaise qualité que nous envoyons aux États-Unis, mais des bovins dont le prix est élevé. Mais on n'en parle pas dans ce document.

A la page 69, section d, on dit: «La balance des paiements est déficitaire au Canada». On dit que cela résulte des importations de l'étranger et non pas de celles des États-Unis.

Toujours à la page 69, à la section d, on dit que les tendances au commerce nord-sud seront au désavantage des transformateurs et des producteurs de grain canadiens. De fait, le contraire est plus probable.

Dans le document de travail, on dit également que: «Le marché semble être plus favorable aux bovins nourris à l'herbe de qualité inférieure qu'aux bovins de qualité supérieure nourris aux provendes.»

A part l'allusion fautive que les bovins nourris à l'herbe sont de moins bonne qualité, tout semble indiquer que notre industrie des céréales dans l'Ouest est très concurrentielle avec celle des États-Unis, et le sera encore plus à l'avenir.

A la page 70, on dit que les États-Unis passeront probablement à un système de classement de bœuf plus maigre, et que cela devrait entraîner une hausse de notre compétitivité et non pas sa baisse. De plus, après la hausse initiale entraînée par le changement aux États-Unis, il y aura un volume plus faible de viande disponible; ceci devrait donc renforcer les prix nord-américains.

Le fait que le Canada ait pu exporter beaucoup de porc aux États-Unis n'a pas été mentionné; on n'a d'ailleurs pas fait mention du problème de prix qu'on éprouverait aujourd'hui si cela n'était pas possible.

J'essaie de dire que nous devons reconnaître l'importance qu'a le marché américain pour le Canada avant de prendre des mesures qui pourraient le mettre en danger. Le rapport que vous avez présenté ne reconnaît pas l'importance de ce commerce.

Je ne suis également pas d'accord avec l'image que projette le rapport de la position des producteurs de bétail. A la page 26, on dit: «36 p. 100 des fermes possèdent moins de 10 vaches» mais on dit également qu'un troupeau moyen se compose de 26.5 bêtes. Ces chiffres indiquent que pour au moins 36 p. 100 des éleveurs le bœuf ne représente qu'une partie, souvent une partie minime, de leur revenu total. Il n'est pas logique de suggérer que la situation économique de ce genre d'opérations s'applique en quelque sorte à ce qu'on appelle «le producteur moyen». Les coûts pourraient être presque inexistantes pour ces opérations où le bétail se trouve sur des terres incultes ou est engraisé par des sous-produits. Réciproquement, si ce bétail n'est pour les propriétaires des terres qu'un passe-temps, les coûts pourraient devenir très élevés. Ces opérations ne devraient pas être étudiées si l'on veut avoir des chiffres raisonnables pour le coût de production. Il est également ridicule de suggérer qu'une personne pourrait gagner sa vie de façon convenable avec un revenu net obtenu simplement à partir de 26,5 vaches.

Aux pages 45 et 46 du rapport, les chiffres des tableaux pour la comparaison des recettes provenant d'investissements

[Text]

misprint in the report, but on page 40 the following statement is found: "Farmers share . . . 60 and 70 per cent of the retail dollar" and on page 41 it says "39 per cent of the retail dollar." Comparisons between investments, I suspect but do not know, cannot reflect the appreciation of land value. I would also expect that the cost comparison figures are costing the land at the market value.

A statement on page 52 says that it is clear that for a cow-calf operator, and a feed lot operator, producers have contributed to the enterprises from personal equity in the form of feed or cash and capital reserves. This statement follows a 10-year analysis of cost figures and implies that the statement be true for 10 years. That clearly is impossible for an industry such as ours. It is impossible for us to shove ourselves up on our savings for 10 years and still maintain the production we have maintained in the past.

At page 25, there is a statement that really makes me angry. It states:

While the mass of producers function within the open market system, exhibiting behaviour typical of the Smithian economic model of the market, a few participants with larger scale are successful in exerting some countervailing, and even monopsonistic (or supply side) market power."

This statement is followed by:

—it is no coincidence that many of these larger firms are in favour of retaining the status quo without much change.

I should like to challenge the author of the report to name these people who can play with the market, to prove these allegations or withdraw that paragraph from the report.

Throughout the report is the statement—and it is found on page 80—that the industry will become less broadly based. I see no indication that this is a trend or will be a trend.

In summary, although cattle producers do have a serious income problem, this report has exaggerated this position.

Our general assessment of the industry would indicate that low producer income is a serious problem. The feeding industry has come through a difficult period, but the prospects look bright in the short run now due to lower feeder cattle prices and cheaper grain. Our competitive position relative to the rest of Canada may be hurt by government programs in the rest of the country. To date, however, the damage to Alberta producers of these programs has been largely psychological. We feel that our immediate problem is sagging demand, which has been largely triggered by a sluggish economy. The economy has been hurt by government fiscal policy, by non-productive government programs, and by long-term deficit financing.

[Traduction]

n'est pas logique. J'espère que c'est une erreur d'impression, mais à la page 45 on dit: «La part qui revient aux agriculteurs . . . se situe entre 60 et 70 p. 100 du dollar/détail» et à la page 46 on parle de «39 p. 100 du dollar/détail». Je suppose que les comparaisons entre les investissements, je n'en suis pas certain, ne tiennent pas compte de la plus value des terres. Je suppose également que les chiffres pour la comparaison des coûts sont calculés en évaluant le prix de la terre selon celui du marché.

A la page 57 on dit qu'il est bien clair tant pour l'éleveur-naisseur que pour l'exploitant de parcs d'engraissement que les producteurs ont pu résister en puisant dans leurs avoirs personnels sous forme d'achats d'aliments pour le bétail, de liquidités et de réserves de capital. Cette déclaration est faite à la suite d'une analyse de dix ans des coûts et il est sous-entendu qu'elle sera valable pour dix ans. C'est évidemment impossible pour une industrie comme la nôtre. Il nous est impossible de nous appuyer sur nos économies pendant dix ans et toujours maintenir notre production comme nous l'avons fait par le passé.

A la page 27, il y a une déclaration qui m'a vraiment mis en colère.

Bien que la plupart des producteurs ait adopté le système du marché libre, selon le modèle économique de marché de Smith, un petit nombre de participants, qui travaillent à plus grande échelle, réussissent à exercer des pressions compensatoires sur le marché, voire à constituer des monopsones, c'est-à-dire une forme de marché où il n'existe qu'un seul acheteur pour un produit fabriqué par un grand nombre de vendeurs.

On ajoute ensuite;

. . . Il n'est donc pas étonnant que nombre de ces grandes exploitations souhaitent maintenir le statu quo, sans procéder à de grands changements.

J'aimerais que l'auteur du rapport nomme ceux qui sont en mesure de manipuler le marché, afin que ces allégations soient prouvées sinon, retranchées de ce paragraphe du rapport.

Tout au long du rapport, on dit—et on retrouve particulièrement cette déclaration à la page 90—que l'industrie sera moins largement implantée. Rien selon moi ne semble indiquer que cette tendance existe ou qu'elle existera.

Bref, bien que les producteurs de bétail éprouvent de sérieux problèmes au point de vue revenu, le rapport a exagéré la situation.

Notre évaluation générale de notre industrie indiquerait que le faible revenu du producteur est un sérieux problème. L'industrie du bœuf d'embouche vient de traverser une période difficile, mais les perspectives semblent encourageantes à court terme en raison du faible prix du bétail d'embouche et de la baisse du prix des céréales. Notre position concurrentielle en ce qui a trait au reste du Canada pourrait être edommagée par les programmes gouvernementaux dans le reste du pays. Jusqu'à présent, toutefois, les problèmes que ces programmes ont causé aux producteurs de l'Alberta sont principalement de nature psychologique. Nous sommes d'avis que notre problème le plus pressant est la baisse de la demande qui a été, dans une large mesure, entraînée par une économie léthargique. La

[Text]

The seriousness of our situation, in our opinion, does not warrant anyone of the four alternatives your report suggests. Their value depends on alleged savings due to centralized selling, supply management or government subsidies. The price of each alternative includes an imposed bureaucracy, either government or producer, and a loss of many of our freedoms. The ability of any government to provide meaningful subsidies in the future is questionable. In other words, our industry may be a little sick, but we are not ready for a wheelchair.

The unfortunate thing is that there are many ways our industry could be improved without turning it inside out. The top of my list for that is government fiscal responsibility. This will not happen as long as all industries continue to demand and receive aid from taxpayer's dollars. The second thing that can be done is a change in taxation policy. Income average in a trust account is explained very well on page 79, item 10 of this report. There is an assumption that I do not agree with that says that there is not enough money in the industry to go around, on the average. There is not as much money as I would like to see going around on the average, but there is an adequate amount to go around.

Product promotion and market development is an area that can be used to alleviate our demand problem. The Alberta producers have recently approved an increased check-off for this approach.

Anti-trust legislation and enforcement should be considered. If there is, in fact, collusion and unfair trade practice of any level of the beef industry, appropriate legislation and enforcement should be initiated to deal with that.

Another thing we should look at is along the lines of producer education, particularly in respect to marketing. Much more information is available than most people realize. Our present system would meet the aspirations or more people if they understood how to use it.

I have a few remarks on the resolution of the crow rate issue. It's funny, but almost everyone who farms and studies this knows that the Crow rate has got to go. The cattle industry, hog industry and grain industry are close to an agreement on this, but politicians right now are behind public opinion on this and they should get going.

Another thing, and perhaps the most important thing of all, is producer attitude. Too many farmers generally lack confidence in themselves to shape their own destiny. Instead of running to government every time we get burnt, we should say

[Traduction]

politique fiscale du gouvernement, ses programmes non productifs ainsi que son financement à long terme du déficit ont nui à l'économie.

Nous sommes d'avis que le sérieux de la situation ne justifie aucune des quatre solutions proposées dans le rapport, leur valeur dépendant de prétendus gains attribuables à la vente centralisée, à la gestion de l'offre ou aux subventions gouvernementales. Le prix de chaque solution comporte l'instauration d'une bureaucratie imposée par les pouvoirs publics ou les producteurs ainsi que la perte d'un grand nombre de nos libertés. Il faut mettre en doute la capacité de n'importe quel gouvernement d'offrir éventuellement des subventions intéressantes. Autrement dit, il se peut que notre industrie soit un peu malade, mais elle n'est pas encore prête pour le fauteuil roulant.

Le malheur c'est qu'il y a de nombreux moyens pour améliorer notre industrie sans tout chambarder. Je placerais en tout premier lieu la responsabilité financière du gouvernement. Nous n'y parviendrons pas tant que les industries continueront à demander et à recevoir de l'aide à même les fonds publics. Nous pourrions également apporter des modifications à notre politique fiscale. Au numéro 10 de la page 89 du rapport, on donne une très bonne explication de ce qui est un compte de fiducie d'étalement du revenu. Il y a toutefois une supposition avec laquelle je ne suis pas d'accord et qui laisse entendre qu'il n'y a pas suffisamment d'argent pour que l'industrie puisse fonctionner dans l'ensemble. Il n'y a pas autant d'argent que je le voudrais, mais il y en a suffisamment pour faire fonctionner la machine.

Pour résoudre notre problème de demande, nous pouvons également recourir à la promotion du produit et au développement du marché. Les producteurs alternaient ont récemment approuvé à cette fin une hausse du prélèvement.

Il faudrait également étudier la possibilité d'une loi antitrust et de son application. S'il y a, de fait, collusion et pratique commerciale déloyale à n'importe quel niveau de l'industrie du bœuf, il faudrait alors pour y mettre fin, élaborer les lois appropriées et les appliquer.

Il nous faudrait également étudier la possibilité d'éduquer le producteur, surtout en ce qui concerne la mise en marché. Il y a beaucoup plus de renseignements à notre portée que la plupart des gens le réalisent. Le système actuel répondrait aux aspirations d'un plus grand nombre de gens si ceux-ci en comprenaient l'utilisation.

J'ai quelques remarques à faire au sujet de la résolution de la question du tarif du Nid-de-Corbeau. C'est curieux, mais presque tout le monde qui s'adonne à l'agriculture et qui étudie cette question sait que le tarif du Nid-de-Corbeau doit être abandonné. Les industries de l'élevage, du bétail et du porc ainsi que celle des céréales sont sur le point de s'entendre à ce sujet, mais les idées des hommes politiques ne correspondent pas à celles du public et il est temps qu'ils rajustent leur—.

Et voici maintenant le point qui est peut-être le plus important de tous: l'attitude des producteurs. Un trop grand nombre d'exploitants agricoles manquent en général de confiance en eux pour façonner leur avenir. Au lieu de demander de l'aide

[Text]

to each other: "Hey, we have a problem, let's get together and solve it."

Mr. Chairman, thank you for your patience. I would be happy to answer any questions you may have.

The Deputy Chairman: Thank you very much.

Senator Molgat: Mr. Lynch-Staunton, I take it, then, that the position of your group is one of no interference, from a supply standpoint, no supply management, no subsidies, is that correct? Is that your point?

Mr. Lynch-Staunton: I think that is correct.

Senator Molgat: In your comments you were making reference to what you felt was a tone in the report regarding the livestock industry, and referred particularly to the figures given on page 23, showing that 36 per cent of the farms have less than 10 cows.

Could you tell me what is the average herd held by the people you represent? Would you have that figure?

Mr. Lynch-Staunton: I don't have the exact figure. Our membership fee is based on the number of head, and if our members are honest then on the basis of the number of head sold, the majority of them have under 70 cows—or sell under 70 head.

Senator Molgat: Now, when you say absolutely no subsidy, how do the Alberta stockmen feel about the situation on either side of them? In British Columbia there is a subsidization program. In Saskatchewan one is now going in. What is the reaction in Alberta to these provincial programs going in and no other provinces having any kind of control or say or even a way of making their views felt? What is your attitude in that regard?

Mr. Lynch-Staunton: Well, as you will find out today, there are various opinions among Alberta cattlemen about that.

The opinion of the Stock Growers' is that these programmes have the potential to hurt us in the long run. To date, they haven't affected us very much. I don't like these programmes, I think it muddies the market signals.

At the same time, when I go through the agonies of looking at the situation, I still come up with the conclusion that our following what I consider to be foolish action only hurts us more than we are hurt already.

Senator Molgat: Looking at the livestock industry from a Canadian standpoint, not just the Alberta standpoint, do you think that we can continue with provincial programs coming in? And more may come in for all we know. Can we continue without trying to get some kind of a national understanding on this?

[Traduction]

au gouvernement pour les dépanner, ils devraient plutôt se dire: «Nous avons un problème et nous devrions le résoudre ensemble».

Monsieur le président, merci de votre patience. Je serais heureux de répondre aux questions que vous voudrez bien me poser.

Le président suppléant: Merci beaucoup.

Le sénateur Molgat: Si je saisis bien la position de votre groupe, M. Lynch-Staunton, vous optez pour la non-ingérence en ce qui concerne l'offre, c'est-à-dire que vous préférez qu'il n'y ait aucune gestion de l'offre et pas de subventions? Est-ce bien ce que vous avez dit?

M. Lynch-Staunton: Je crois que c'est exact.

Le sénateur Molgat: Dans le cadre de votre déclaration, vous avez fait allusion à ce que vous estimiez être le ton employé dans le rapport concernant l'industrie de l'élevage du bétail et vous avez plus particulièrement fait allusion aux chiffres qui apparaissent à la page 26 et qui indiquent que 36 p. 100 des exploitations agricoles comportent moins de 10 vaches.

Pourriez-vous me dire combien de vaches en moyenne possèdent les exploitants que vous représentez? Pourriez-vous me donner ce chiffre?

M. Lynch-Staunton : Je ne l'ai pas. Notre cotisation est fondée sur le nombre de têtes et si nos membres sont honnêtes, si l'on se fonde sur le nombre de têtes vendues, la plupart d'entre eux ont moins de 70 vaches, ou vendent moins de 70 têtes.

Le sénateur Molgat: Lorsque vous dites absolument aucune subvention, que pensent les propriétaires de parcs à bestiaux de l'Alberta de la situation? La Colombie-Britannique offre un programme de subventions. En Saskatchewan, on procède à la mise sur pied d'un programme de ce genre. Quelle est la réaction en Alberta à l'égard de ces programmes provinciaux et du fait qu'aucune autre province n'exerce de contrôle de ce genre, n'a son mot à dire ou ne peut en aucune façon faire connaître son point de vue? Quelle est votre attitude à cet égard?

M. Lynch-Staunton: Eh bien, comme vous le constaterez aujourd'hui, les opinions diffèrent parmi les éleveurs de bétail albertains.

La Western Stockgrowers Association estime que ces programmes pourraient nous nuire à long terme. Jusqu'à maintenant, cela n'a pas tellement été le cas. Je n'aime pas ces programmes, j'estime qu'ils brouillent les signaux du marché.

En même temps, lorsque je me laisse aller au supplice d'étudier la situation, j'en viens toujours à la conclusion qu'adopter ce que je considère être une politique insensée ne fait que nous blesser plus que nous ne le sommes déjà.

Le sénateur Molgat: Si vous prenez l'industrie de l'élevage du bétail du point de vue de l'ensemble du pays et non seulement de l'Alberta, croyez-vous que nous pouvons continuer à mettre en place des programmes provinciaux? Et d'après ce que nous savons, un grand nombre peuvent encore

[Text]

Mr. Lynch-Staunton: Well, I think that is one of the real problems for the Canadian industry. How to have some sort of a rationale without going in the direction that I think would be detrimental to all of us?

If the North American economy and the Canadian economy is tottering on the edge of, at least, a serious recession—nobody likes the word “depression” any more—but I wonder how often or how long the governments of these other provinces will be willing to put up this kind of money.

The Deputy Chairman: Senator Thompson.

Senator Thompson: First I would like to say I appreciated your remarks. You mentioned the tone of the report, but we are not responsible for that.

I am interested, really, in the reforms that you mention, and your approach to the situation. In the Horner report there was a suggestion about an Agricultural Product Insurance Commission being established. Would that be something that you see as being helpful in view of these variations in prices and income?

Mr. Lynch-Staunton: Well, I think there is some merit to an insurance type of programme. The difficulty that I see is the proportion of taxpayers' money that would go into one of them.

If it is producers' money, then I see no problem at all, but the more non-producer money that goes into that type of a thing, the less basis our industry has on economics, and the more it has on politics. So the key question is: Who pays the premium? If producers do something like that, I feel it could be an excellent idea.

Senator Thompson: The impression I have had from some of the other provinces is that the 26 head herd of cattle is an average represented in some of the provinces. I think you suggested that really you shouldn't be in it if you are at 26, that that couldn't make a living for you.

Mr. Lynch-Staunton: No, I didn't at all suggest that a person shouldn't run 26 cows or less. What I suggested was that I don't think he should make a living on just 26 cows.

A lot of the strength in the industry comes from people using cattle on marginal land, and if you have marginal land that will support three cows, you should do it, because obviously those three cows are going to be pretty profitable if you can't use that land for something else.

The point I was trying to make is that we have done a lot of things in the name of the small producer, when the small producer often isn't, in total, a small producer. He is just small in one aspect.

In our personal situation, we are small producers of grain, and I wouldn't suggest, in any way, that I should be able to

[Traduction]

être adoptés. Pouvons-nous continuer sans essayer d'en arriver à un certain consensus à l'échelle nationale?

M. Lynch-Staunton: Je crois que c'est un des véritables problèmes auxquels fait face l'industrie canadienne. Comment en arriver à une position raisonnée sans nous diriger dans la direction qui, à mon avis, serait préjudiciable à chacun d'entre nous?

Si les économies nord-américaine et canadienne frôlent une grave récession—personne n'aime plus désormais le mot «dépression»—je me demande pendant combien de temps les gouvernements de ces provinces accepteront de financer des projets aussi coûteux.

Le président suppléant: Sénateur Thompson.

Le sénateur Thompson: J'aimerais tout d'abord dire que j'ai bien aimé vos remarques. Vous mentionnez le ton du rapport, mais nous n'en sommes pas responsables.

Je m'intéresse vraiment aux réformes que vous mentionnez et à votre façon d'envisager la situation. Dans le rapport Horner, on proposait la création d'une Commission agricole d'assurance des produits. Compte tenu des fluctuations des prix et de revenus, croyez-vous que cela pourrait être utile?

M. Lynch-Staunton: Je crois qu'un programme d'assurance revêt une certaine valeur. Ce qui m'inquiète, c'est le pourcentage de fonds publics qui y seraient consacrés.

S'il s'agit de l'argent des producteurs, je n'y vois alors aucun inconvénient; mais selon moi plus l'on a recours aux fonds publics dans un cas semblable, plus cela devient une question politique plutôt qu'économique. La question fondamentale est donc la suivante: qui paie la prime? Si le producteur accepte de le faire, je crois que cela pourrait être une excellente idée.

Le sénateur Thompson: L'impression qui m'est restée de certaines autres provinces, c'est que le troupeau de 26 têtes constitue une moyenne. Je crois que vous avez laissé entendre que vous ne devriez vraiment pas faire de l'élevage si vous n'avez que 26 têtes, que vous ne pourriez ainsi gagner votre vie.

M. Lynch-Staunton: Non, je n'ai pas du tout laissé entendre qu'une personne ne devrait pas élever 26 vaches ou moins. Ce que j'ai dit, c'est que je ne crois pas qu'elle pourrait gagner sa vie avec 26 vaches.

Une bonne partie de la force de l'industrie vient de ce que les exploitants élèvent du bétail sur des terrains pauvres; si vous avez de ces terrains pauvres sur lesquels vous êtes en mesure d'élever trois vaches, vous devriez le faire parce que de toute évidence, ces trois vaches seront très rentables si vous ne pouvez utiliser ces terres à d'autres fins.

Ce que j'essayais de dire, c'est que nous avons fait beaucoup de choses au nom du petit producteur qui souvent n'est pas dans l'ensemble un petit producteur. Il peut l'être d'un point de vue seulement.

En ce qui concerne notre situation personnelle, nous sommes de petits producteurs de céréales et je ne prétendrai pas, de

[Text]

make a good living on the grain that we grow, but it does help the rest of our outfit.

Senator Thompson: Could I come back to just one last question. You mentioned, I think, that even with the provincial distortions it really wasn't affecting you too much. But you mentioned the psychological effect. Your answer to Senator Molgat, I think, indicated that with the recession or depression that may be on the horizon, some of these provincial governments would go back.

This is one of the dangers when governments get involved in something. They don't go back. In some of the provinces where we have been, the producer is becoming very satisfied and would raise a very strong voice not to pull out of it. If they don't go back, what is the solution?

Mr. Lynch-Staunton: Well, I think you have made an excellent point. Governments don't like to go back from things, and those of us who get used to some government support don't like to lose it either.

I guess it depends what the increased production potentials of these areas really are. As long as the production isn't high enough to significantly affect our market or our export potential, I think we are still better to let them be.

I think, though, that some of the consumers and taxpayers may wonder, and start asking questions of their governments more in the future than they have in the past.

Senator Hays: Mr. Lynch-Staunton, how many members do you have?

Mr. Lynch-Staunton: We have 2700 head—excuse me, members.

To be a member of the Western Stock Growers' you not only have to raise cattle, you have to think like a cow, so that's why I made that slip.

Senator Hays: Well, I appreciate what you say.

Tell me, these 2700 members, are they also included in the Alberta Cattle Commission members? Is there any duplication?

Mr. Lynch-Staunton: Well, certainly—

Senator Hays: Are you a member of the Alberta Cattle Commission as well? Do you take a check-off?

Mr. Lynch-Staunton: Well, Senator Hays, as you know everybody who sells cattle in Alberta is a member of the Alberta Cattle Commission. Our membership is a voluntary membership.

Senator Hays: And do you believe you are speaking for all your members, this afternoon?

Mr. Lynch-Staunton: That's correct.

Senator Hays: Do you believe in complete reciprocity with the United States?

[Traduction]

quelque façon, que nous devrions être en mesure de gagner notre vie grâce aux céréales que nous produisons, mais cela contribue à la rentabilité du reste de notre entreprise.

Le sénateur Thompson: Pourrais-je poser une dernière question? Vous avez mentionné, je crois, que même avec les différences entre les provinces, cela ne vous affectait pas vraiment beaucoup. Vous avez également parlé de l'effet psychologique. Vous avez indiqué, je crois, dans votre réponse au sénateur Molgat, que compte tenu de la récession ou de la dépression qui pointerait à l'horizon, quelques-uns de ces gouvernements provinciaux feraient marche arrière.

C'est un des dangers lorsque les gouvernements s'immiscent quelque part. Ils refusent de faire marche arrière. Dans certaines provinces où nous avons siégé, le producteur est de plus en plus satisfait et s'opposerait à ce que le gouvernement se retire. S'il n'y a pas de retour en arrière, quelle est la solution?

M. Lynch-Staunton: Je crois que vous avez fait ressortir un excellent point. Le gouvernement n'aime pas revenir en arrière et ceux d'entre nous qui sommes habitués à obtenir quelque appui du gouvernement n'aimons pas le perdre non plus.

Je suppose que cela dépend de ce que sont vraiment les possibilités d'accroissement de la production dans ces régions. Tant que la production n'est pas assez élevée pour influencer sensiblement sur notre marché ou nos exportations, je crois qu'il vaut mieux que nous les tolérions.

Je crois, toutefois, que certains consommateurs et certains contribuables vont dorénavant, s'ils ne l'ont fait par le passé, commencer à se poser des questions au sujet de leur gouvernement.

Le sénateur Hays: M. Lynch-Staunton, combien de membres avez-vous?

M. Lynch-Staunton: Nous avons 2700 têtes—je vous demande pardon—membres.

Pour être membre de la Western Stockgrowers Association, il faut non seulement élever du bétail mais penser comme une vache et c'est la raison pour laquelle j'ai fait ce lapsus.

Le sénateur Hays: Oui, je sais bien.

Dites-moi, ces 2700 membres sont-ils également membres de la Alberta Cattle Commission? Y a-t-il dédoublement?

M. Lynch-Staunton: Eh bien, assurément. . .

Le sénateur Hays: Êtes-vous également membre de la Alberta Cattle Commission? Prélevez-vous un montant?

M. Lynch-Staunton: Eh bien, sénateur Hays, comme vous le savez tous ceux qui vendent du bétail en Alberta sont membres de la Alberta Cattle Commission. La participation dans notre Association est facultative.

Le sénateur Hays: Et croyez-vous parler au nom de tous vos membres cet après-midi?

M. Lynch-Staunton: Oui.

Le sénateur Hays: Croyez-vous en la réciprocité complète avec les États-Unis?

[Text]

Mr. Lynch-Staunton: It sounds like a leading question, Senator Hays, but I admit I do.

Senator Hays: You do? And that's the belief of all your members?

Mr. Lynch-Staunton: Well, that's my belief, and all our members don't think the same way on every subject.

Senator Hays: Could the committee have a list of your membership?

Mr. Lynch-Staunton: Our membership is private; our membership list is private.

Senator Hays: So there is no way that we could have a copy of that?

Mr. Lynch-Staunton: Well, I wouldn't say there is no way, but unless there is a board decision made, it is a private list.

Senator Hays: I see.

Mr. Lynch-Staunton: But if you have a bona fide reason for it and could keep it confidential I think it could be done.

Senator Hays: Well, our committee are not trying to hurt anybody. All we are trying to do is to help, you know. Certainly I don't think there is a member of the Senate committee trying to hurt the livestock business. We wouldn't be here, we have got other things to do. It seems to us that it's a serious situation, and we do want to help, and a list of the members would be of some help to us.

Mr. Lynch-Staunton: Well, I can certainly pass on your request.

Senator Hays: But if you don't, that's fine.

Mr. Lynch-Staunton: Well, the reason it's a confidential list is that we didn't want commercial people to get the mailing list and flood us with junk mail, and that's all.

Senator Hays: Oh. Well, we wouldn't do that. We have got nothing to sell. You are opposed to the Saskatchewan plan?

Mr. Lynch-Staunton: I think we probably are, yes.

Senator Hays: And you are opposed to the Horner plan?

Mr. Lynch-Staunton: Well, I haven't come that far yet.

Senator Hays: First he suggests that the Alberta Government should put \$500 million into the scheme. Well, you know about as much about it as I do.

the red meat section is not a very large one, and it's a one-time very, very large subsidy to help, but you are opposed to that?

Mr. Lynch-Staunton: Well, I am opposed to the principles of subsidies generally. I haven't read the working paper that Horner has, I have read the executive summary.

[Traduction]

M. Lynch-Staunton: Il s'agit d'une question tendancieuse, sénateur Hays, mais j'admets que j'y crois.

Le sénateur Hays: Vous y croyez? Et tous vos membres y croient également?

M. Lynch-Staunton: Eh bien, j'y crois personnellement mais tous les membres ne partagent pas toujours nécessairement mon opinion.

Le sénateur Hays: Le Comité pourrait-il avoir une liste de vos membres?

M. Lynch-Staunton: Notre liste ne peut être diffusée.

Le sénateur Hays: Il n'y a donc aucune façon que nous puissions en obtenir un exemplaire?

M. Lynch-Staunton: Je ne dis pas que cela est impossible; mais il faudrait alors obtenir une décision du conseil à cet effet.

Le sénateur Hays: Je vois.

M. Lynch-Staunton: Mais si vous avez une raison sérieuse de la demander et que vous nous promettez de garder les renseignements confidentiels, je crois que nous pourrions vous en remettre un exemplaire.

Le sénateur Hays: Notre Comité n'a pas l'intention de blesser qui que ce soit. Tout ce que nous essayons de faire c'est d'aider. Je ne crois pas qu'il y ait un membre du Comité du Sénat qui essaie de faire du tort à l'industrie du bétail. Nous ne serions pas ici, nous avons d'autres chats à fouetter. Il nous semble qu'il s'agit d'une situation grave; nous voulons vous apporter notre aide et il serait alors utile que vous nous remettiez la liste de vos membres.

M. Lynch-Staunton: Je puis certainement transmettre votre demande.

Le sénateur Hays: Mais si vous ne le faites pas, ça ne fait rien.

M. Lynch-Staunton: Si cette liste est confidentielle, c'est que nous ne voulions pas que des représentants de commerce y aient accès et nous inondent de courrier-déchets, un point c'est tout.

Le sénateur Hays: Telle ne serait pas notre intention. Nous n'avons rien à vendre. Vous opposez-vous au programme de la Saskatchewan?

M. Lynch-Staunton: Oui, probablement.

Le sénateur Hays: Et vous vous opposez au plan Horner?

M. Lynch-Staunton: Eh bien, je ne suis pas encore rendu là.

Le sénateur Hays: Il faut d'abord que le gouvernement de l'Alberta verse 500 millions de dollars dans le cadre de ce programme. Mais vous le connaissez aussi bien que moi.

La section des producteurs de viande rouge n'est pas la plus nombreuse et il s'agit d'une subvention unique très importante et vous n'êtes pas d'accord?

M. Lynch-Staunton: Je ne suis pas d'accord avec le principe de toute subvention en général. Je n'ai pas lu le document de travail de Horner, mais seulement le résumé.

[Text]

Senator Hays: You are also opposed then, I suppose, to the public utility boards setting prices of electricity and 16¼ per cent return that you have to pay.

Mr. Lynch-Staunton: Well, I suppose in theory I probably do. I haven't had the time to document my reasons for a lot of my beliefs.

Senator Hays: Yes. And you oppose any government keeping 43 per cent of every barrel of oil, and you would oppose that being passed on to the producer?

Mr. Lynch-Staunton: I would think that if it was only 43 per cent most people would be in favour of it.

Senator Hays: Are you in favour of it?

Mr. Lynch-Staunton: I don't think your figures are right, Senator Hays.

Senator Hays: Well, supposing they are.

Mr. Lynch-Staunton: My friends and relations in the oil industry tell me that between the Government of Alberta and the Federal Government, 90 per cent of conventional reserves have been nationalized.

Senator Hays: And you are opposed to that?

Mr. Lynch-Staunton: Oh yes.

Senator Hays: And your members are?

Mr. Lynch-Staunton: Well, I would think most of them are, yes.

Senator Hays: So I suppose you are also opposed to any government program that grades beef, for instance?

Mr. Lynch-Staunton: No, I am not.

Senator Hays: Or health?

Mr. Lynch-Staunton: No, I am not.

Senator Hays: So you are in favour of some of those programmes?

Mr. Lynch-Staunton: That's right.

The Deputy Chairman: I would just like to ask you a question before you go.

The drastic drop in consumption from 113 down to 80 pounds per capital you mentioned that it had dropped because of a sluggish economy. Is there any other reason you could add as to why that drastic drop has taken place, and if in fact we have an overproduction of beef at the moment, and why the price is bad now, in your opinion. Could you?

Mr. Lynch-Staunton: Again, these are personal opinions and it's speculation.

One of the reasons our demand is sagging, I think, has been the availability of other meat products, or other food products at a cheap price or a cheaper price.

Another thing, and I think we in the industry have to take responsibility for it, is that we assume that people would sit and eat beef as long as they possibly could afford it no matter what happened. I think we are slack on promoting our product,

[Traduction]

Le sénateur Hays: Alors vous n'êtes pas d'accord non plus avec l'établissement des prix par les commissions des services publics, ainsi qu'avec le taux de 16¼ p. 100 que vous devez verser.

M. Lynch-Staunton: Je suppose qu'en théorie je ne le suis pas. Je n'ai pas eu le temps de me documenter pour expliquer toutes mes opinions.

Le sénateur Hays: Êtes-vous contre le fait que le gouvernement détiennne 43 p. 100 de chaque baril de pétrole et que ce soit passé aux producteurs?

M. Lynch-Staunton: Je suis d'avis que s'il s'agissait seulement de 43 p. 100, la plupart des gens l'accepterait.

Le sénateur Hays: L'acceptez-vous?

M. Lynch-Staunton: Je ne crois pas que vos chiffres soient exacts, sénateur Hays.

Le sénateur Hays: Eh bien, supposons qu'ils le sont.

M. Lynch-Staunton: Mes amis et parents qui sont dans l'industrie du pétrole me disent que le gouvernement de l'Alberta et le gouvernement fédéral ont nationalisé 90 p. 100 des réserves de pétrole classique.

Le sénateur Hays: Êtes-vous contre ce fait?

M. Lynch-Staunton: Oui.

Le sénateur Hays: Et vos membres le sont aussi?

M. Lynch-Staunton: Je suis d'avis que la plupart d'entre eux le sont.

Le sénateur Hays: Donc je suppose que vous vous opposez à tout programme gouvernemental concernant le classement du bœuf, par exemple?

M. Lynch-Staunton: Non.

Le sénateur Hays: Concernant la santé?

M. Lynch-Staunton: Non, je ne m'y oppose pas.

Le sénateur Hays: Donc vous êtes en faveur de certains de ces programmes?

M. Lynch-Staunton: C'est exact.

Le président suppléant: J'aimerais simplement vous poser une question avant que vous ne partiez.

Vous avez dit que la baisse considérable dans la consommation du bœuf qui est passée de 113 livres à 80 livres par habitant était due au ralentissement de l'économie. Y a-t-il d'autres raisons que vous pourriez ajouter pour expliquer cette baisse considérable, si, en fait, nous avons une surproduction de bœuf dans le moment, et pourquoi le prix est si bas actuellement, selon vous? Pourriez-vous nous l'expliquer?

M. Lynch-Staunton: Mais ici encore, il s'agit d'opinions personnelles et d'hypothèses.

Je suis d'avis qu'une des raisons pour lesquelles la demande a fléchi est la disponibilité sur le marché d'autres viandes, ou d'autres produits alimentaires à prix inférieur.

Un autre élément dont nous devons tenir compte, et je suis d'avis que nous, dans l'industrie, devons en prendre la responsabilité, c'est que nous présumons que les consommateurs continueront à manger du bœuf aussi longtemps qu'ils pour-

[Text]

and I think we have suffered a little bit because we haven't promoted it in competition with other products. Probably in line with that there has been some question as to cholesterol in animal fats, which I think the industry could have countered, but up to now we haven't, but I think we shall.

The Deputy Chairman: Are we overproducing in Canada?

Mr. Lynch-Staunton: You see, that's something I can't tell, and because I believe in the principle of a market, that's something the consumer should be telling us. Today, at this moment, we are overproduced from what the consumer would tell us. There are other factors that muddy the water.

The Deputy Chairman: Thank you very much. I thank you for coming here this afternoon.

The Alberta Cattle Commission, please.

Mr. Stan Wilson, Chairman, Alberta Cattle Commission: I am Stan Wilson, chairman of the Alberta Cattle Commission. I would also like to say that I would be a little more nervous about some product being thrown here other than eggs if I say a few things that you don't agree with.

On behalf of the Alberta Cattle Commission, we appreciate this opportunity to present our views on your working paper. The A.C.C. appears on behalf of approximately 42,000 beef producers in Alberta, and through them represents 38 per cent of the beef cow production and 42 per cent of the feedlot production in Canada. We have just concluded 52 local meetings of cattlemen across Alberta in which over 3,000 producers took part. The report of your committee was discussed at these meetings. We therefore consider that we have a very good indication of their views and a firm mandate for our position.

The current depressed state of the beef cattle industry has created pressure for both short and long-term measures to alleviate the situation. A fairly large number of proposals are being considered by the industry, of which the Senate report is only one. It is obvious that the report cannot, and will not, do anything to deal with the immediate problems of the industry. In fact our assessment is that even if there is general support for one or other of the Senate proposals, there will be very little useful action for at least three years.

In general terms, the commission is extremely disappointed in the Senate report. We found the lay-out and terminology of the report extremely confusing. Perhaps because we are not well acquainted with the language involved in supply control systems, we found it difficult to understand how such systems actually operate. We would propose that in future, when the Senate committee is preparing such reports for circulation to and comment by farmers, they publish them in a clear and uncluttered way that farmers can follow.

Having said that, it is still our view that the working paper that forms the basis of the report is biased, poorly researched and displays a very considerable lack of understanding on how

[Traduction]

ront se le permettre, quoi qu'il arrive. Je crois qu'il y a eu des lacunes dans la promotion de notre produit, que nous n'avons pas suffisamment fait d'efforts pour le vendre face à la concurrence des autres produits. Il y a probablement eu aussi la publicité concernant le cholestérol dans le gras animal, que l'industrie aurait dû contester; jusqu'à maintenant nous ne l'avons pas fait, mais je crois que nous le ferons.

Le président suppléant: Y a-t-il surproduction au Canada?

M. Lynch-Staunton: C'est une question à laquelle je ne peux répondre, et étant donné que je crois dans les principes du marché, c'est le consommateur qui devrait nous en donner la réponse. Aujourd'hui, il y a surproduction selon ce que nous dit le consommateur. Il y a aussi d'autres facteurs dont il faut tenir compte.

Le président suppléant: Je vous remercie d'avoir bien voulu comparaître devant nous cet après-midi.

Le témoin de la *Alberta Cattle Commission*.

M. Stan Wilson, président, Alberta Cattle Commission: Je suis Stan Wilson, président de l'*Alberta Cattle Commission*. J'aimerais aussi dire que j'ai un peu peur qu'on me lance autre chose que des œufs si je dis des choses avec lesquelles vous n'êtes pas d'accord.

Au nom de l'*Alberta Cattle Commission*, je vous remercie de l'occasion qui nous est offerte de présenter notre point de vue sur le document de travail. La Commission représente environ 42 000 producteurs de bœuf en Alberta, et ceux-ci représentent 38 p. 100 de la production des vaches de boucherie et 42 p. 100 de la production des parcs d'engraissement au Canada. Nous venons de terminer 52 réunions locales d'éleveurs en Alberta auxquelles plus de 3 000 producteurs ont pris part. Au cours de ces réunions, on a discuté du rapport de votre comité. Par conséquent nous sommes d'avis que nous avons une très bonne idée de leur point de vue et notre mandat est clair.

Le ralentissement actuel que connaît l'industrie de l'élevage des bovins de boucherie exige des mesures à court et à long terme pour améliorer la situation. Un assez grand nombre de propositions ont été étudiées par l'industrie, et le rapport du Sénat n'en est qu'une. Il est évident que le rapport ne peut pas, et ne fera rien pour traiter des problèmes immédiats de l'industrie. En effet, nous estimons que même si l'on appuie de façon générale une ou plusieurs des propositions du Sénat, très peu de mesures seront adoptées avant au moins trois ans.

En général, la Commission est extrêmement déçue du rapport du Sénat. Nous avons trouvé la présentation et la terminologie du rapport extrêmement embrouillées. Peut-être en raison du fait que nous ne connaissons pas très bien le langage concernant les systèmes de gestion de l'offre, nous avons trouvé difficile de comprendre comment ces systèmes fonctionnent. Nous proposons qu'à l'avenir, lorsque le Comité du Sénat préparera un rapport qui sera distribué aux éleveurs en vue de leurs commentaires, qu'il soit publié dans des termes clairs et faciles à comprendre pour les éleveurs.

Ceci dit, nous sommes toujours d'avis que le document de travail qui est à la base du rapport est tendancieux, qu'il n'a pas fait l'objet de recherches suffisantes et montre un manque

[Text]

the beef industry operates. We feel that as a consequence it has reached the wrong conclusions about the basic problems of the industry, and therefore is proposing the wrong set of solutions. We are extremely disappointed that the Senate committee failed to explore all the possible alternatives available, and instead confined its discussions to four similar alternatives, all embracing a considerable degree of government intervention. In general terms, our concerns are as follows:

Throughout the report, there are quite unsubstantiated statements and conclusions, many of which are at variance with the information that we have collected. It seems that for whatever reason, the Senate made no attempt to get the views and knowledge of organizations such as ours. If you had done so, we are quite sure that we would have been able to contribute positively to the report.

In our view, the whole report is based on a false premise, that the future of the beef cattle industry is endangered because of the serious financial problems facing small producers. In fact the small producers are in the strongest position of any to withstand financial stress, as by definition they have alternative sources of income. The producers in the greatest difficulty are those producers who derive all or most of their income from beef production, and who have high debt loads. In today's environment a full-time beef cow operation should have at least 200 cows and a similar feedlot operator would need to market at least 400 head of cattle per year. I am referring to a farmer who finishes his own cattle. We have many young producers in this category and carrying a large burden of debt. In our view your proposals would actually hurt such producers as they would be forced to carry most of the burden of adjusting supplies, and could only expand by purchasing quota and therefore incurring more debt.

Throughout the report, analogies are drawn between the beef industry and controlled industries such as eggs and dairy production. Such comparisons are not valid. In fact the basis of Canadian beef cattle industry, as in beef production in all other countries, is the supply and cost of otherwise unusable feed resources. The report completely ignores the fact that under any sort of supply restriction program, large areas of land and feed would be wasted, as beef production becomes dependent on quota rather than a reflection of available feed.

The report completely ignores the horrendous problems involved in developing and running a supply control program for beef producers, in particular the problem of predicting beef demand and production costs three years ahead. It also makes no attempt to answer the serious criticisms presently being

[Traduction]

de compréhension considérable en ce qui concerne le fonctionnement de l'industrie du bœuf. Nous sommes d'avis qu'en conséquence, les conclusions concernant les problèmes fondamentaux de l'industrie sont erronées et qu'elles ne proposent pas les bonnes solutions. Nous sommes extrêmement déçus que le rapport du Sénat n'ait pas exploré toutes les options possibles et qu'au lieu de cela les discussions n'aient porté que sur quatre choix semblables, comprenant tous une intervention importante du gouvernement. Nous allons donc vous définir, en termes généraux, ce que sont nos préoccupations.

On trouve partout dans le rapport des déclarations et des conclusions dont on ne peut établir le bien-fondé, et dont bon nombre ne concordent pas avec les renseignements que nous avons recueillis. Il semble que pour une raison quelconque, le Sénat n'a pas tenté d'obtenir le point de vue et des renseignements d'organismes comme le nôtre. Nous sommes assurés que si vous l'aviez fait, nous aurions pu contribuer au rapport de façon positive.

A notre avis, tout le rapport repose sur le faux principe que l'avenir de l'industrie de l'élevage des bovins est en danger en raison des graves problèmes financiers auxquels font face les petits producteurs. En fait, les petits producteurs sont dans une meilleure situation financière que quiconque, parce que par définition ils ont d'autres sources de revenu. Ceux qui éprouvent les plus grandes difficultés sont les producteurs dont le revenu total ou la majorité du revenu provient de la production du bœuf et qui ont un montant élevé de dettes. Dans la situation actuelle, un éleveur de vaches de boucherie devrait avoir au moins 200 vaches, de même qu'un propriétaire de parc d'engraissement devrait mettre sur le marché au moins 400 têtes de bétail par année. Je parle d'un éleveur qui engraisse ses propres bovins pour la vente. Il y a un grand nombre de jeunes producteurs dans cette catégorie et dont le montant des dettes est très élevé. A notre avis, vos propositions causeraient du tort à ces producteurs, étant donné qu'ils seraient obligés de porter la principale partie du fardeau suite au rajustement de la quantité de bétail et qu'ils ne pourraient prendre de l'expansion que par l'achat de contingents, ce qui contribuerait à augmenter leurs dettes.

Le rapport contient de nombreuses comparaisons entre l'industrie du bœuf et les industries contrôlées comme celles des œufs et de la production laitière. Ces comparaisons ne sont pas valables. En fait, la base de l'industrie de l'élevage des bovins au Canada, comme la production de bœuf dans tous les pays, repose sur l'approvisionnement et le coût de céréales fourragères qui ne peuvent être utilisées à d'autres fins. Le rapport ne tient aucun compte du fait qu'aux termes de tout programme de restrictions relatives à l'offre, de grandes surfaces de terre et de grandes quantités de céréales seraient gaspillées, si la production du bœuf dépendait des contingents plutôt que de la quantité de céréales fourragères disponibles.

Le rapport ne tient aucun compte des problèmes énormes liés à l'élaboration et à l'application d'un programme de gestion de l'offre pour les producteurs de bœuf, particulièrement le problème concernant les prévisions de la demande et les coûts de production trois ans à l'avance. Le rapport ne

[Text]

directed at existing Supply Control programs in Agriculture by consumers and other sectors of our economy.

It is our view that adoption of any one of the four proposals would take away a large measure of the control that the Alberta producers presently have over their industry, both as individuals and through their organizations, and would place it in the hands of a national body, subject to a high degree of political interference and consequent bias towards the views of central Canada.

We have expanded on these general views and addressed some specific concerns under the following headings:

- Definition of the Problem
- Analysis of the Marketing System
- Trade Implications
- Supply Responses in the Beef Industry
- Government Intervention and its Effects
- Supply Control in the Beef Industry
- Some Reaction to the Specific Alternatives and a Conclusion

I would like to highlight these points.

In searching through the report it seems that the Senate committee has identified three main problem areas that need to be addressed:

The first is: Inadequate Returns to Beef Producers. We'll agree that this is the primary problem facing the industry, however we do not concur with the apparent conclusion of the committee that the impact of these inadequate returns will be to wipe out the smaller cow-calf producers and concentrate the industry in fewer hands. As we already point out, such a conclusion is based on a very poor understanding of the present structure in the industry. 80 per cent of our cows are held in small herds on mixed farms where the primary source of income is from other sources. An analysis of past history shows that cow numbers in these operations depend as much on available feed supplies and alternative profit opportunities as they do on market returns for cattle.

An Adequate Marketing and Pricing System: In our view this is one of the more poorly documented positions in the whole report. A number of statements are made such as "Markets do not reflect supply/demand conditions for substantial periods of time" et cetera, on page 37. There is no documented evidence. In fact the whole existing marketing system, from cow-calf producer to consumer, is condemned on the basis of inaccurate, inadequate or out-dated data, all prior to 1976, I believe. We'll cover that in more detail.

The committee has apparently reached the conclusion that unless fairly radical measures are taken, the Canadian meat packing industry will gradually be lost to the U.S. as north/south trade develops and as the so-called "beef wheel" syndrome takes hold. While we agree with and support the idea of

[Traduction]

relève en aucune façon les graves critiques faites par les consommateurs et les autres secteurs de notre économie concernant les programmes de gestion de l'offre en agriculture.

Nous sommes d'avis que l'adoption de n'importe laquelle des quatre propositions priverait dans une large mesure les producteurs de l'Alberta du contrôle qu'ils exercent actuellement sur leur industrie, à la fois en tant qu'individus et par l'intermédiaire de leurs associations, et confierait ce contrôle à un organisme national, assujéti à de nombreuses interventions sur le plan politique, et par conséquent partial envers le point de vue des provinces centrales du Canada.

Nous avons approfondi cette question et nous nous sommes concentrés sur des préoccupations précises sous les rubriques suivantes:

- Définition du problème
- Analyse du système de mise en marché
- Aspects du commerce
- L'industrie du bœuf face aux problèmes de l'offre
- Intervention du gouvernement et ses répercussions
- Contrôle de l'offre dans l'industrie du bœuf
- Réactions aux choix proposés
- Conclusion

J'aimerais faire ressortir ces points.

À la lecture du rapport, il semble que le comité du Sénat ait cerné trois principaux secteurs qui posent des problèmes et qui devraient être étudiés:

Le premier de ces secteurs-problèmes est le manque à gagner des producteurs de bœuf. Nous convenons qu'il s'agit bien là du principal problème auquel fait face cette industrie, mais nous n'emboîtons pas le pas au comité lorsqu'il conclut que ce manque à gagner éliminera les plus petits éleveurs-naisseurs du décor et favorisera la concentration de cette industrie. Comme nous l'avons déjà fait remarquer, c'est faire mal comprendre la structure actuelle de cette industrie que de tirer pareille conclusion. Quatre-vingts pour cent de nos vaches font partie de petits troupeaux sur des fermes combinées où la principale source de revenus vient d'ailleurs. Lorsqu'on analyse les données chronologiques de ces exploitations, on constate que l'importance de leur cheptel dépend tout autant des approvisionnements de provende et des occasions de profit que des rendements assurés pour le marché du bétail.

Un système adéquat de commercialisation et d'établissement des prix: Selon nous, ce sont les positions les plus mal fondées de tout le rapport. On déclare à la page 37 notamment que «Les marchés ne reflètent pas les conditions de l'offre et de la demande sur des périodes appréciables» etc. On ne fournit aucune preuve à l'appui de cette affirmation. En fait, tout le système de commercialisation actuel, de l'éleveur-naisseur au consommateur, est condamné à coups de données imprécises, inadéquates ou désuètes qui datent toutes de 1976, si je ne m'abuse. Nous reviendrons sur ce sujet plus tard.

Le comité a conclu, semble-t-il, qu'à moins de prendre des mesures radicales, l'industrie canadienne des salaisons finirait par disparaître à mesure que le commerce nord-sud avec les États-Unis se développe et que le syndrome du cycle du bœuf se concrétise. Nous sommes favorables à un accroissement du

[Text]

increased north/south trade, we see no evidence that would suggest that growth in that trade would be primarily in live cattle. In fact the committee's own contention that transport costs will be the most important factor suggests that such trade will more likely occur in a way that will minimize transportation costs, that is as wholesale and retail beef.

An Analysis of the Marketing System: On page 24 and 25 of the report it is attempted to analyze the structure of cattle feeding operations in Canada. This section is very confusing to us, and in fact Table 17 which purports to show cattle feeding operations in Canada, comes up with a figure of 2,342,000, that is 30 per cent greater than the cattle actually that were fed. Our figures show in 1976 we fed 1.7 million. There is an allegation on page 26 that larger feedlots fare much better in the market place than smaller producers. A recent research study carried out by the commission does not support that contention. The report contends that packing plant closures have reduced competition for cattle and further that the "current pricing structure cannot ensure accuracy and efficiency in the pricing of producers' cattle relative to quality, location and yield." That's on page 37. We would refer you to an attached research study which addresses these very subjects that we have had just finished this year, and which, in our view, is the only objective and accurate study into fat cattle pricing efficiency that has been carried out recently in Canada. This study absolutely refutes the above statements.

There is an allegation that because western producers sometimes sell cattle at more than eastern market prices less transportation cost, that eastern producers are being underpaid for their cattle. We would draw your attention to the fact that the transportation cost must relate to the cost of hauling beef, not live cattle, between the two markets.

We have a table here which documents our figures and shows clearly that there is not a substantial difference, on the long term, between the two market pricing prices, plus the cost of moving the meat back to Toronto, over six years. I would suggest that occasionally the Toronto market is higher than the Calgary price plus the freight.

This table reveals that generally the difference between the two markets does reflect the freight differential. However, in four of the seven years, the differential was somewhat greater than the cost, showing the opposite to what the report suggests.

We are concerned about the declining share of the consumer dollar going to producers, but the report comes up with a figure of 39 per cent of the retail dollar going to producers, on page 41, which appears quite ridiculous to us. We would welcome some elaboration of this figure. The data that we have suggest that currently producers in Alberta get back in the order of 63 per cent of the retail dollar, the packers get 6 per cent and the retailers 32 per cent.

[Traduction]

commerce nord-sud, mais rien n'indique, à notre avis, que cette croissance portera sur le bétail sur pied. En fait, quand le comité soutient que les coûts du transport seront le facteur le plus important, il laisse entendre que ce commerce se fera dans un sens qui devrait vraisemblablement réduire les coûts du transport, c'est-à-dire celui du bœuf de gros et de bétail.

Analyse des systèmes de commercialisation: Aux pages 24 et 25 du rapport, on tente d'analyser la structure des opérations d'engraissement au Canada. Cette analyse est source de confusion pour nous car le Tableau 17 qui dresse une esquisse d'opérations d'engraissement au Canada donne le chiffre de 2,342,000, soit 30 p. 100 de plus que le nombre réel de bétail qui a été effectivement engraisé. Nos chiffres démontrent qu'en 1976, nous avons engraisé 1.7 millions de têtes de bétail. On prétend, à la page 26, que les opérateurs de parcs d'engraissement se tirent beaucoup mieux d'affaires sur le marché que les petits producteurs. Cette hypothèse n'est pas appuyée par une récente étude menée par la Commission. Le rapport soutient que les fermetures de salaisons ont affaibli la concurrence au sein de l'industrie du bétail et qui plus est, que «le système actuel des prix ne peut assurer une fixation exacte ou efficace des prix pour les producteurs en fonction de la qualité, de l'emplacement et du rendement.» C'est écrit noir sur blanc à la page 37. Nous aimerions attirer votre attention sur une recherche faite sur ce sujet même, recherche que nous avons terminée cette année et qui, à notre avis, représente le seul objectif et la seule étude précise sur l'efficacité du système de prix des bovins gras menée ces derniers temps au Canada. Elle réfute de but en blanc les déclarations dont je viens de parler.

On prétend également que parce que les producteurs de l'Ouest vendent parfois leur bétail à un prix supérieur à ceux des marchés de l'Est, moins les coûts du transport, que leurs collègues de l'Est sont mal payés pour leurs produits. Nous tenons à signaler que le coût du transport doit être fonction des frais de déplacement des carcasses, et non pas du bétail sur pied, entre les deux marchés.

Nous disposons d'un tableau qui prouve les chiffres que nous avançons et qui montre clairement qu'il n'y a pas de grande différence à long terme, sur une période de six ans, entre les prix des deux marchés plus ce qu'il en coûte pour ramener la viande à Toronto. J'estime que parfois le marché de Toronto offre de meilleurs prix que celui de Calgary le fret compris.

Le tableau révèle qu'en général, la différence entre les deux marchés ne tient pas compte de la différence du fret. Mais sur quatre des sept années observées, cette différence était un peu plus grande que le coût, contredisant les affirmations du rapport.

Nous nous inquiétons de la part toujours plus petite qui revient aux producteurs, mais le rapport, à la page 41, en est venu au chiffre de 39 p. 100 du dollar au détail revenant aux producteurs, ce qui nous semble complètement farfelu. Nous aimerions bien qu'on explique davantage ce chiffre. Les données que nous avons en main laissent entendre qu'à l'heure actuelle, les producteurs de l'Alberta obtiennent jusqu'à 63 p. 100 du dollar au détail, les entreprises de salaison 6 p. 100 et les détaillants 32 p. 100.

[Text]

The report suggests that the Calgary terminal is the principal market for live cattle in western Canada. That is quite incorrect. Cattle prices across western Canada are now established on the basis of competitive sealed bid sales out of commercial feedlots. These are quoted on our market report as direct sales on a daily basis and they are being used widely by all producers. The report suggests the contention made by the McKenzie Commission in 1976 that "The Market Information System is insufficient, fragmented and irresponsible to change". We would point out that partly as a result of the Cattle Commission proposals, the beef cattle market information system in Canada has been drastically improved. In Alberta we are developing what is already probably the most modern, comprehensive and accurate market price monitoring reporting system for beef cattle anywhere in the world. We would commend it to your attention.

In conclusion of this section while we accept the need to constantly improve our marketing inadequacies, we submit that not only can these improvements be made, but that organizations like ours are already moving to do so. However, we do feel that such improvements must be based on a sound, objective knowledge of the existing system and its inadequacies. Unfortunately, we find the analysis in the report neither sound nor objective.

A Discussion of Trade: We have reviewed the section on trade and it appears to us that the general tone of the report suggests that in the Senate Committee's view, trade is not of importance in the Canadian beef industry in that imports and exports are in general balance. We disagree with that and we disagree profoundly with any action that might interfere with our access to international markets or with our ability to develop them. Alberta produces 42 per cent of Canada's beef and ships 60 per cent of that production out of Province. We believe the future of our industry depends on us maximizing our market opportunities in Canada, the U.S., Japan and other overseas markets, and we will resist any policies that impede that development. Beyond that we disagree with a number of statements and data presented in the report.

We think that the report should have looked at Canadian/U.S. trade separate to all trade. This is a very vital component in our trade picture, one most sensitive to Canadian policy decisions. If that trade is looked at in dollar terms, it shows a very large net balance in Canada's favour. We have a table here that is up to September 1st, I would like to point out that we have some recent figures to November 7th which show that instead of a \$5,000 surplus balance in trade we have a \$52,000,000 surplus at the present time. The trade discussions ignore the very large export trade that Canada has with the U.S. in pork. In our view any interference with U.S./Canadian beef trade will inevitably affect pork as well. Any reduction in

[Traduction]

Selon le rapport, le terminal de Calgary serait le principal marché de bovins sur pied dans l'ouest du Canada. C'est tout à fait faux. Les prix du bétail, dans l'ouest du Canada, sont établis à l'heure actuelle selon un système d'offres de vente confidentielles à même les parcs d'engraissement commerciaux. Ces ventes figurent sur notre rapport commercial comme ventes directes sur une base quotidienne et tous les producteurs y puisent largement leur informations. Le rapport fait sienne la position que défend la Commission McKenzie dans son rapport de 1976 lorsqu'elle prétend que «La méthode de collecte, de compilation et de diffusion de données sur les bovins et le bœuf est insuffisante, imprécise, fragmentaire et ne réagit pas au changement». Nous tenons à rappeler qu'en partie à la suite des propositions de la Commission sur le bétail, on a modifié de fond en comble le système d'informations sur le marché du bœuf au Canada. En Alberta, nous sommes en train de mettre la dernière main à ce qui est déjà probablement le système de rapport et de surveillance des prix du marché le plus moderne, le plus exhaustif et le plus précis au monde. Nous vous le recommandons.

En guise de conclusion sur ce chapitre, tout en admettant qu'il faut constamment s'efforcer de combler les failles du système de commercialisation, non seulement nous sommes sûrs de pouvoir le faire, mais des organismes comme les nôtres sont déjà prêts à œuvrer dans ce sens. Mais nous estimons que ces améliorations doivent se fonder sur une connaissance saine et objective du système en place à l'heure actuelle, et de ses failles. Malheureusement, on ne peut pas en dire autant de l'analyse dont il est fait état dans le rapport.

Critique du commerce: Nous avons passé en revue cette partie du rapport traitant du commerce et, d'après le ton général du rapport, le commerce international ne compterait pas beaucoup dans l'industrie canadienne du bœuf en ce sens que les importations et les exportations s'équilibrent. Nous nous inscrivons en faux contre cette affirmation et nous désapprouvons au plus haut point toute mesure susceptible de nuire à l'accès aux marchés internationaux ou aux possibilités de les exploiter. L'Alberta produit 42 p. 100 du bœuf canadien et expédie 60 p. 100 de cette production à l'extérieur de la province. Nous croyons que l'avenir de notre industrie dépend de notre aptitude à tirer le meilleur parti des débouchés au Canada, aux États-Unis, au Japon et outre-mer, et nous résisterons à toute politique qui nous empêcherait de le faire. A part cela, nous contestons un certain nombre de déclarations et de données présentées dans le rapport.

Nous croyons qu'il aurait dû voir dans le commerce canado-américain, un système différent à toute autre forme de commerce international. Ce commerce représente un élément vital dans l'ensemble de nos échanges commerciaux, et il est l'un de ceux qui réagissent le plus aux décisions d'ordre politique prises au Canada. S'il est analysé strictement sur le plan monétaire, il montre un solde net très largement en faveur du Canada. Nous avons en main un tableau dont les données remontent au 1^{er} septembre, et j'aimerais rappeler que nous avons certains chiffres récents datant du 7 novembre qui montrent qu'au lieu d'avoir un solde excédentaire de \$5,000, nous avons plutôt un excédent de 52 millions de dollars à

[Text]

Canadian pork exports will have a disastrous impact on the Canadian red meat industry.

Our latest figures show that we have exported 220 million pounds of pork out of Canada up to November 7th. We have also a large increase in broiler export this year. There is obviously a very serious misunderstanding in the committee's mind about the nature of Canadian exports; that cows and feeder cattle are primarily in the nature of manufacturing beef. Cow exports certainly go into manufacturing beef but Canada's annual average exports of 120,000 head of feeder cattle go into U.S. feedlots for production of fed beef. I believe Hugh pointed that out. If they were kept here in Canada, they would similarly be fed out into finished beef. This misunderstanding about the nature of "feeder cattle" occurs quite often in the report, and it undermines its credibility, in our opinion. We question the trade balance figures in Tables 8 and 9 on the same basis as the preceding paragraph. In our view, feeder cattle exports must be expressed in terms of potential pounds of beef produced, not actual weights at the time of their export. This is based on the obvious premise that any feeder cattle retained in Canada will be fed out to finished weight. In this adjustment, this following table would show that in fact we would have a plus of 31.6 million pounds of export instead of a deficit of 37 million pounds.

There was no mention in the report of our trade in edible offal and hides in the trade picture. We export nearly 70 per cent of our hides and offals, which contribute substantially to our trade balance.

Supply Response in the Beef Industry: It appears to us that an understanding of how the beef industry responds to changes in returns is key to any proposals that attempt to regulate those returns, either through stabilization and support programs or through supply control. Again we find the working paper very weak in the statement of this vital issue. What analysis was attempted seems to be plagued by a very inadequate understanding of the industry. The analysis of average producer returns on pages 41 to 49, the report concludes that over the years 1971 to 1980, the average returns to management, risk and labour from cow-calf producers was \$36.70 per head, and that this was obviously completely inadequate for industry survival. The report ignores the fact that over this same period, beef cow numbers in Canada actually increased by 19 per cent. Obviously, as has been pointed out, cattlemen could not stick in the business and carry on if those figures were accurate.

[Traduction]

l'heure actuelle. Les critiques faites à propos du commerce ne tiennent absolument aucun compte des exportations de porc du Canada vers les États-Unis. A notre avis, toute intervention dans le commerce de bœuf canado-américain nuira inévitablement à la production de porcs. Toute baisse des exportations canadiennes de porc auront des répercussions désastreuses sur l'industrie canadienne de la viande fraîche.

Nos derniers chiffres indiquaient que nous avions exporté pour 220 millions de livres de porc au 7 novembre. Nous avons également relevé une très forte hausse des exportations de poulet à griller cette année. Il existe de toute évidence un malentendu fondamental dans l'esprit des membres du comité sur la nature des exportations canadiennes lorsqu'on prétend que les vaches et le bétail d'engraissement s'apparentent davantage au bœuf de transformation. Les exportations de vaches sont certes destinées à la transformation, mais les exportations annuelles moyennes du Canada de l'ordre de 120,000 têtes de bétail d'engraissement sont écoulées dans les parcs d'engraissement des États-Unis pour fins de production de bovins gras. Je crois que Hugh en a fait rapport. Si on gardait ce bétail au Canada, on l'engraisserait aussi pour obtenir du bœuf fini. Ce malentendu sur la nature des bovins d'engraissement se retrouve souvent tout le long du rapport et le rend beaucoup moins plausible à notre avis. Nous contestons les chiffres des Tableaux 8 et 9 concernant la balance commerciale pour les mêmes raisons qu'au paragraphe précédent. A notre avis, les exportations de bovins d'engraissement devraient être exprimées en termes de livres possibles de bœuf produit, non pas de poids réel au moment de l'exportation. Cette affirmation se fonde sur l'hypothèse évidente que tous les bovins d'engraissement gardés au Canada seront engraisés ici jusqu'à ce qu'ils atteignent le poids fini. Si on tenait compte de ce fait, le tableau qui suit montrerait qu'effectivement nous avons un excédent de 31.6 millions de livres au lieu d'un déficit de 37 millions.

Jamais il n'a été question dans le rapport de la place que les abats comestibles et les peaux occupent dans le commerce international. Nous exportons presque 70 p. 100 des cuirs et des abats, ce qui contribue dans une large mesure à notre balance commerciale.

Réponse du marché à l'offre dans l'industrie du bœuf. Il nous semble qu'une meilleure compréhension en ce qui concerne la réaction de l'industrie du bœuf aux changements dans la rentabilité soit la clé de toute proposition visant à régler cette rentabilité, soit par des programmes de stabilisation et d'aide soit par le contrôle de l'offre. Ici encore nous trouvons le document assez faible en ce qui touche cette question importante. Quelle que soit l'analyse que l'on ait essayé d'en faire, il fait montre de très peu de compréhension de cette industrie. En ce qui concerne l'analyse des revenus du producteur moyen, aux pages 41 à 49, le rapport conclut qu'au cours des années 1971 à 1980, le revenu moyen, compte tenu de la gestion, des risques et de la main-d'œuvre, était de \$36.70 par tête de bétail pour les éleveurs-naisseurs, ce qui, évidemment, était tout à fait insuffisant pour la survie de l'industrie. Le rapport ne tient aucun compte du fait qu'au cours de cette même période, le nombre de vaches de boucherie au Canada a

[Text]

It is our view that the problem originates with two factors; the method of determining costs in the cow-calf sector, and then the way in which producers make production decisions. The feed costs and cow ownership costs comprise 65 per cent of total production costs in the cow-calf sector. Standard cost accounting puts feed costs in at market values and assumes that cow herds are totally financed. No cow-calf operation can afford to operate with totally purchased feed, and in addition many cow herds are either completely paid off, or largely so. This whole area of costing the land, feed and cow investment in cow-calf operations is extremely complex and difficult, if not impossible. How do you value a piece of land whose only use is in raising feed for beef cows? In fact, cow-calf operators make all or most of their production decisions on the basis of their returns over cash costs. It is on this basis that the Senate working paper should have analyzed price response in the industry.

Government Intervention and Its Effects: We recognize that there is a growing amount of distortion being created in the industry by government intervention at both the federal and provincial level. We are disappointed that the only solution being proposed to overcome this problem is to impose a much greater measure of government intervention that will effectively smother these other programs. We cannot agree that this is the only way, or the best way, to overcome both the inequities and the other problems of government intervention. In our view the report did not effectively analyze the various kinds of programs available in the beef industry. These can be grouped as follows:

- (a) Federal Government programs that impact on grain prices, that is Feed Freight Assistance, Crow Rates, Canadian Wheat Board and export policy, etcetera,
- (b) Provincial Government stabilization programs which are available in B.C., Quebec, and currently being proposed in Saskatchewan, c) Provincial Government cost assistance
- (c) Programs in the area of interest rate reductions, capital grants, transportation subsidies, etcetera.

We think that items a) and c) are at least as important as item b) in distorting comparative advantages. The alternatives in the Senate report will not solve these inequities.

Supply Management in the Beef Industry: It appears to us the whole background to the committee report is the thesis

[Traduction]

augmenté de 19 p. 100. Évidemment, comme on l'a souligné, les éleveurs n'auraient pu continuer à exploiter si ces chiffres étaient exacts.

Nous sommes d'avis que le problème est dû à deux facteurs; la méthode de détermination des coûts dans le secteur de l'élevage-naissage, et la façon dont les producteurs prennent des décisions de production. Les frais de fourrage et de propriété du bétail représente 65 p. 100 du total des frais de production dans le secteur de l'élevage-naissage. Les méthodes de comptabilité des prix de revient calculent les frais d'engraisement selon la valeur du marché et présumant que les troupeaux laitiers sont complètement financés. Aucune entreprise d'élevage-naissage ne peut fonctionner si elle doit acheter la totalité des céréales fourragères, et en outre un grand nombre de troupeaux de vaches sont complètement payés, ou en grande partie payés. Tout ce secteur d'établissement des prix de revient de la terre, des céréales fourragères et des investissements d'une entreprise d'élevage-naissage est extrêmement complexe et difficile, sinon impossible. Comment établir la valeur d'une terre qui n'est utilisée qu'à la culture de céréales fourragères pour les vaches de boucherie? En fait, l'éleveur-naisseur prend toutes ou la plupart de ses décisions relatives à la production en tenant compte de ses revenus par rapport à ses dépenses en espèces. C'est ainsi que le document de travail du Sénat aurait dû analyser la question des prix dans l'industrie.

Intervention du gouvernement et ses répercussions: Nous reconnaissons que l'intervention du gouvernement, à la fois aux niveaux fédéral et provincial, cause une grande distorsion dans l'industrie. Nous sommes déçus que la seule solution proposée pour régler ce problème soit d'imposer une plus grande intervention du gouvernement qui fera disparaître en pratique ces autres programmes. Nous n'acceptons pas que ce soit la seule, ou la meilleure façon, de surmonter à la fois les inégalités et les autres problèmes d'intervention gouvernementale. A notre avis, le rapport n'a pas analysé efficacement les divers programmes de l'industrie du bœuf. Ceux-ci peuvent être groupés comme suit:

- a) Les programmes du gouvernement fédéral concernant le prix des céréales, soit le programme de péréquation des frais de transport des céréales fourragères, les tarifs du Nid-de-Corbeau, la Commission canadienne du blé et les politiques d'exportation, etc.
- b) Les programmes de stabilisation du gouvernement provincial qui sont offerts en Colombie-Britannique, au Québec, et qui sont proposés actuellement en Saskatchewan.
- c) les programmes d'aide à la production du gouvernement provincial visant la réduction des taux d'intérêt, les subventions à l'investissement, au transport, etc.

Nous sommes d'avis que les articles a) et c) contribuent autant que b) à la distorsion des avantages comparatifs. Les solutions présentées dans le rapport du Sénat ne peuvent faire disparaître ces inégalités.

Gestion de l'offre dans l'industrie du bœuf: Il nous semble que toutes les données de base du rapport du Sénat se rappor-

[Text]

that some form of regulated supply management system must be an essential part of a viable beef industry. This regulated system will be achieved either through the establishment of production quotas, as in the case of CEMA, or through eligibility criteria under some form of guaranteed cost of production support provisions as in the Dairy Commission model. The Alberta Cattle Commission completely rejects the whole concept of any regulated form of supply control in the beef industry for the following reasons:

(1) The basic problem inherent in any production control program is the difficulty in accurately predicting market demand and production costs sometime into the future. While some degree of success appears to have been developed in the egg and broiler industries, which have respectively 20 week and 10 week cycles, the difficulties are compounded enormously in the beef industry with a 3 or 3½ year production cycle. We consider that the limited proposals made in the report to try and overcome this problem are completely unworkable. Within 3 years of the implementation of any form of production control program, we think the industry would be in chaos.

(2) It is evident that all the benefits of supply control programs, if they occur at all, very quickly become capitalized into land, quota or other production facilities. Though there is a possible significant windfall gain for established producers, all future producers are loaded with a completely artificial entry cost which offsets the extra returns.

(3) The report does not explain what impact any supply control system in the beef industry would have on the market share for beef. If successful, beef prices would presumably rise relative to competitive meats, especially pork, and we would see consumption decline. A vicious circle of declining consumption, lower quotas, higher overhead costs, and higher guaranteed prices, leading to even lower consumption, would quickly develop.

(4) It is our view that the enormous administrative costs involved in any supply management program would erode most of any benefits. Beyond that it is very doubtful if the program could be made to work at all if it involved actually establishing production and/or market quotas.

(5) Our analysis of the report suggests that it recognize the serious problems involved in imposing quota adjustments on small herds. It therefore suggests that such herds should be exempt from such controls. This would place the total onus of quota adjustment on the larger full-time producers, those who could least afford to make those adjustments.

(6) It is our view that the report completely fails to recognize the problems involved in establishing quotas on the basis of cow numbers. Any quota reduction would

[Traduction]

tent à la thèse qu'une certaine forme de réglementation du système de gestion de l'offre soit une partie essentielle de la rentabilité de l'industrie du bœuf. Ce système de réglementation ne peut être appliqué par l'établissement de contingents de production, comme dans le cas de l'Office canadien de commercialisation des œufs, ou par des critères d'admissibilité aux termes des dispositions d'aide offrant une certaine garantie des frais de production, comme pour la Commission canadienne du lait. L'Alberta Cattle Commission rejette complètement le concept de toute forme de réglementation de l'offre dans l'industrie du bœuf pour les raisons suivantes:

(1) Le problème fondamental inhérent à ce programme de contrôle de la production est la difficulté se prédire avec exactitude la demande du marché et les frais de production. Même s'il semble que l'on ait obtenu un certain succès dans l'industrie des œufs et des poulets de grain, qui ont respectivement des cycles de 20 et de 10 semaines, les difficultés sont aggravées dans l'industrie du bœuf par un cycle de production de trois ans ou trois ans et demi. Nous sommes d'avis que les propositions du rapport visant à essayer de surmonter ce problème sont complètement impraticables. Dans les trois ans qui suivraient la mise en vigueur de toute forme de programme de contrôle de la production, l'industrie serait complètement désorganisée.

(2) Il est évident que tous les bénéfices que l'on pourrait tirer d'éventuels programmes de gestion de l'offre seraient rapidement investis dans des terres, des quotas ou autres éléments de production. Même s'il peut y avoir des bénéfices imprévus importants pour les producteurs bien établis, tous les producteurs futurs devront faire face à des frais complètement artificiels d'entrée sur le marché qui annulerait les revenus supplémentaires.

(3) Le rapport n'explique pas les répercussions que tout système de gestion de l'offre dans l'industrie du bœuf auraient sur le marché. Si ce programme réussit, le prix du bœuf augmenterait probablement par rapport à celui des autres viandes concurrentes, particulièrement le porc, et la consommation diminuerait. Un cercle vicieux de réduction de la consommation et des contingents, des frais généraux et des prix garantis plus élevés, entraînant une consommation encore moindre, apparaîtrait très vite.

(4) Nous sommes d'avis que les énormes frais d'administration de tout programme de gestion de l'offre annuleraient la plupart des bénéfices. En outre, il est très douteux que le programme fonctionnerait s'il régissait véritablement la production et/ou les quotas.

(5) Notre analyse du rapport fait ressortir que l'on y reconnaît les graves problèmes qu'entraîneraient des rajustements de quotas pour les petits troupeaux. Il propose donc que ces troupeaux ne soient pas soumis à ces contrôles, ce qui imposerait aux gros producteurs à plein temps la responsabilité de ces rajustements, soit à ceux pour qui il serait le plus difficile de s'adapter.

(6) Nous sommes d'avis que le rapport ne tient aucun compte des problèmes que pose la fixation de quotas selon le nombre de vaches. Toute réduction de contingent aug-

[Text]

actually increase beef supplies in the short term, as happened in the dairy quotas when they are reduced, and thus accentuate the problem.

(7) One of the main contentions in the report is that maintenance of the existing system will endanger the future of small operators and a "widely based" industry. In fact the number of producers involved in supply management regulated industries has been dropping sharply, whilst those involved in beef production has been increasing. The number of young producers entering beef production has actually been increased because it is almost impossible for beginning farmers to enter those industries under supply control programs.

(8) From the point of view of the Alberta industry, producers have everything to lose and little to gain from becoming a part of any national supply management program. We are convinced that we have the potential to produce and market a greater share of the North American beef requirements. Any national supply management system for beef, the single most important item in the consumer's food budget, will, of necessity, involve considerable political control.

For these and other reasons, we are completely opposed to any supply regulations involving central agencies largely dominated by central Canada. It is our view that although our existing system has created very considerable uncertainty in the industry, it can be improved. Beyond that, any system of supply control would, in our view, be far worse.

Mr. Chairman, I would like to skip over the alternatives. I think they will be dealt with or have been dealt with in detail. If it's permissible I would like to deal with the alternatives that we are suggesting that may be productive and positive.

It is not the intent of this brief to advance other alternatives unless it's agreeable with the committee, but we think that it's important that we suggest some ideas that we believe would accomplish some of the things that you are trying to accomplish, and as an organization that represents a very large producing segment of the Canadian industry, we have adopted a development strategy at our semi-annual meeting this year that was approved by our delegates, and we have been having ongoing discussions with other producer groups and governments to see if we can work towards some common solutions. Some of these proposals include:

(1) A national voluntary and contributory stabilization program for all segments of the industry, calculated on a net gain basis, which would establish a minimum level of public support and would allow producers to select higher levels where necessary. We are suggesting this program would be financed three ways; provincial government, federal government, and producers. It is our belief that an effective national program would quickly replace the existing Provincial ones.

[Traduction]

menterait en fait les approvisionnements de bœuf à court terme, comme cela s'est produit avec les quotas laitiers lorsqu'ils ont été diminués et accentuerait donc le problème.

7) L'un des principaux arguments du rapport est que le maintien du système actuel compromettra l'avenir des petits exploitants et d'une industrie fortement implantée. En fait, le nombre de producteurs travaillant dans des industries régies par la gestion de l'offre a radicalement diminué tandis que celui des participants à la production du bœuf a augmenté. Le nombre de jeunes producteurs qui se sont lancés dans la production de bœuf a, en fait, augmenté parce qu'il est presque impossible pour de nouveaux éleveurs d'intégrer dans ces industries dans le cadre des programmes de gestion de l'offre.

8) Du point de vue de l'industrie de l'Alberta, les producteurs ont tout à perdre et peu à gagner avec un programme national de gestion de l'offre. Nous sommes convaincus que nous avons le potentiel pour produire et mettre sur le marché une plus importante proportion des besoins en bœuf de l'Amérique du Nord. Tout système national de gestion de l'offre en bœuf, le plus important article du budget alimentaire du consommateur, impliquera nécessairement une intervention politique considérable.

Pour ces raisons et pour d'autres, nous nous opposons entièrement à toute réglementation de l'offre mettant en jeu des organismes centraux largement dominés par le Canada central. À notre avis, même si notre système actuel a créé une incertitude très considérable dans l'industrie, il est possible de l'améliorer. Tout système de contrôle de l'offre qui dépasserait cette limite serait, à notre avis, beaucoup plus préjudiciable.

Monsieur le président, je voudrais passer à autre chose que les choix. Je pense qu'on les étudiera en détail si ce n'est déjà fait. Si vous me le permettez, j'aimerais discuter des choix que nous proposons comme pouvant être productifs et positifs.

Nous n'avons pas l'intention dans ce mémoire de proposer d'autres choix à moins que cela ne convienne au comité, mais nous pensons qu'il est important que nous suggérions quelques idées qui, à notre avis, accompliraient certaines des choses que vous essayez d'accomplir et, en tant qu'organisme qui représente un secteur très considérable de production de l'industrie canadienne, nous avons adopté une stratégie d'expansion à notre réunion semi-annuelle de cette année qui a été approuvée par nos délégués et nous avons eu de longues discussions avec d'autres groupes de producteurs et des gouvernements pour essayer de travailler ensemble à des solutions communes. Certaines de ces propositions comprennent:

1) Un programme national de stabilisation volontaire et contributif pour tous les secteurs de l'industrie, calculé sur un gain net de base qui établirait un niveau minimum de financement public et permettrait aux producteurs de choisir, au besoin, des niveaux plus élevés. Nous suggérons que ce programme soit financé aux trois échelons: gouvernement provincial, gouvernement fédéral et producteurs. Nous croyons qu'un programme national effi-

[Text]

(2) We have suggested a new Agricultural lending policy for producers. It is our view that the supply and cost of credit is the single most important factor that will determine the present and future survival for many of those producers with a high debt load, and of a large portion of the beef industry. The commission is in the process of developing a new and innovative approach to farm credit, and we will be pursuing this actively in the next few months.

(3) We have put together a series of tax proposals that would assist producers in averaging their income, would promote increased diversification and intensification, and would encourage lending to agriculture.

(4) It is our view that the present problems in the industry are primarily linked to a reducing beef demand, partly because of the general state of the economy, but also because beef consumption has come under considerable attack for undocumented health and economic reasons. The Alberta Cattle Commission is working with producers in other provinces to mount a national public information and advertising program to rebuild consumer confidence in our product.

(5) It is our view that Canadian beef, particularly from Alberta, will find an increasingly ready market in the U.S. west coast as American preferences change from U.S. choice beef to leaner Canadian beef, and as production costs in some main U.S. beef production areas rise more rapidly than here in Canada, mainly because of their irrigation costs. We have been working on a comprehensive market development program in that market, and are satisfied that within two to three years a significant amount of Canadian beef will go south.

We would be happy to have the support and assistance of the Senate committee in working forward on these efforts. Thank you very much, sir.

Senator Molgat: Mr. Chairman, before I pose a question, it seems to me that there is a misunderstanding here as to the nature of the report before us, because Mr. Wilson constantly refers to "the Senate committee's recommendation, the Senate committee's report" etc. I would like to make it very clear that this is in no way a report of our committee: this is a study that was prepared for our committee, and our committee has not taken a stand on that report to this date. Individual Senators may do so, but the committee certainly has not, and so I would like to clear any misconception in that regard. This is not a committee report. It is a study that was made to us; it is not our report.

[Traduction]

cace remplacerait rapidement les programmes provinciaux actuels.

2) Nous avons proposé une nouvelle politique de prêt agricole pour les producteurs. Notre opinion est que l'offre ajouté au coût du crédit constitue le facteur le plus important qui déterminera la survie actuelle et future de nombre des producteurs qui ont un niveau d'endettement élevé et d'une grande partie de l'industrie du bœuf. La commission met actuellement au point une méthode nouvelle d'approche du crédit agricole, mise au point qui va se poursuivre activement au cours des prochains mois.

3) Nous avons élaboré une série de propositions fiscales qui faciliteraient aux producteurs l'étalement de leurs revenus, favoriseraient une diversification accrue et une intensification de la production et encourageraient les prêts à l'agriculture.

4) À notre avis, les problèmes actuels de l'industrie sont principalement reliés à une baisse de la demande de bœuf, en partie par suite de l'état général de l'économie, mais aussi parce que la consommation de bœuf a subi des attaques considérables sans documentation à l'appui sous prétexte d'hygiène et d'économie. L'Alberta Cattle Commission travaille en collaboration avec les producteurs d'autres provinces, à mettre au point un programme national d'information et de publicité afin de rétablir la confiance du consommateur dans notre produit.

5) Notre opinion est que le bœuf canadien, en preuve de l'Alberta en particulier, trouvera un marché sans cesse croissant sur la côte ouest des États-Unis, à mesure que les préférences américaines changeront du bœuf de choix américain au bœuf canadien plus maigre et à mesure que les coûts de production dans certaines des principales régions de production du bœuf s'élèvent plus rapidement qu'ici au Canada, principalement par suite des coûts d'irrigation. Nous avons travaillé à un programme détaillé d'expansion du marché dans ce cas et sommes certains que d'ici deux ou trois ans des quantités considérables de bœuf canadien seront envoyées vers le sud.

Nous serions heureux d'avoir l'appui et l'aide du comité sénatorial pour continuer les travaux entrepris dans ce sens. Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Le sénateur Molgat: Monsieur le président, avant de poser une question, je voudrais dissiper un malentendu concernant la nature du rapport dont nous sommes saisis, parce que M. Wilson mentionne constamment les «recommandations du Comité sénatorial, le rapport du comité sénatorial», etc. Je voudrais qu'il soit tout à fait clair qu'il n'est en aucune façon un rapport de notre comité: c'est une étude qui a été rédigée pour notre comité et, à ce jour, le comité n'a pas pris position sur les idées exprimées. Les sénateurs peuvent individuellement le faire mais le comité ne l'a certainement pas fait et je tiens à éclaircir tout malentendu à ce sujet. Ce n'est pas un rapport du comité. C'est une étude qui a été rédigée pour nous; ce n'est pas notre rapport.

[Text]

Mr. Wilson: Well, I apologize. I think what has happened here is the way we have referred to it constantly, since it was issued, and that is how we identified it, sir. It was not that we misunderstood the intent of the paper.

Senator Hays: In that regard, I replied to a letter of yours explaining that last September. I received no reply.

Mr. Wilson: My understanding was that a reply to your letter had been sent to you, sir.

Senator Hays: I didn't receive it.

Senator Molgat: Well, I think it's very important that we have that clear understanding, because, you know, we are here to discuss the report with you and get your views on it, and you have done a very good job of assessing it from your standpoint. But don't say that this is a decision of ours at this point, because that, I think, changes the discussion. We are not here to promote the report particularly, we are here to get your views on it, so I would like to make that very clear.

Now, in your proposed alternatives, Mr. Wilson, your first one is for a national voluntary and contributory stabilization programme. Now, going back to the question that I posed to the previous witness from the Alberta Stock Grower's Association, the reply that was given to me then was that they just did not accept any kind of a subsidy or stabilization programme. Have you discussed this proposal with them?

Mr. Wilson: Yes, we have, and I would have to say that there are individuals in Alberta who don't agree entirely with us, it's our assessment of the majority of producers in Alberta that they would support such a thing.

Senator Molgat: That the majority of producers in Alberta would support it?

Mr. Wilson: Yes, sir.

Senator Thompson: I would like to emphasize that I really don't know the views of my fellow committee members on supply management. I think we got the effect we wanted from having someone write a report and then get the reactions. We are getting a variety of reactions. But in no way have we made any decision on the Roytenberg report.

Referring to this national voluntary contributory stabilization programme, I wonder if you could go into a little more detail for me? It's calculated on a net gain basis. That is for the whole industry? In the first paragraph you say

—establish a minimum level of public support—

Are you referring, by "public support", to Government support?

Mr. Wilson: Yes, sir.

Senator Thompson: Then you add "and would allow producers to select higher levels where necessary." Could you elaborate on that for me?

[Traduction]

M. Wilson: Je vous prie de m'excuser. Je pense que ce qui est arrivé c'est que nous avons pris l'habitude de nous reporter constamment à ce rapport depuis qu'il a été publié et c'est ainsi que nous l'appelons. Ce n'est pas que nous ayons confondu la nature du document.

Le sénateur Hays: Sur ce point, j'ai répondu au mois de septembre à une lettre reçue de vous en vous expliquant la situation. Je n'ai pas reçu de réponse à cette lettre.

M. Wilson: Je croyais qu'une réponse à votre lettre vous avait été envoyée, monsieur.

Le sénateur Hays: Je ne l'ai pas reçue.

Le sénateur Molgat: Je pense qu'il est très important d'éclaircir ce malentendu parce que, vous savez, nous sommes ici pour discuter ce rapport avec vous et recueillir vos commentaires et vous avez très bien exprimé votre point de vue. Mais ne dites pas que c'est une décision prise par nous, là où nous en sommes, parce que, à mon avis, cela a des répercussions sur nos discussions. Nous ne sommes pas ici pour promouvoir particulièrement le rapport; nous sommes ici pour recueillir vos opinions le concernant. Je voudrais donc que cela soit bien clair.

Dans les choix que vous proposez, M. Wilson, le premier a trait à un programme nationale de stabilisation volontaire et contributif. Si nous revenons à la question que j'ai posée au témoin précédent de l'Alberta Stock Grower's Association, sa réponse a été que son association n'accepte simplement aucune subvention ni programme de stabilisation. Avez-vous discuté de cette proposition avec les membres de cette association?

M. Wilson: Oui, nous l'avons fait et je dois dire que certains producteurs de l'Alberta ne sont pas entièrement d'accord avec nous mais nous estimons que la majorité appuieraient cette mesure.

Le sénateur Molgat: Que la majorité des producteurs de l'Alberta appuieraient cette mesure?

M. Wilson: Oui, monsieur.

Le sénateur Thompson: Je voudrais insister sur le fait que je ne connais vraiment pas les opinions des autres membres du comité sur la gestion de l'offre. Je pense que nous avons obtenu l'effet que nous souhaitons: faire rédiger un rapport et recueillir ensuite des réactions. Nous recevons différentes réactions. Mais nous n'avons, en aucune façon, pris de décision au sujet du rapport Roytenberg.

En ce qui concerne ce programme national de stabilisation volontaire et contributif, je me demande si vous pourriez me donner des précisions? C'est calculé sur la base des gains nets. Pour l'industrie toute entière? Dans le premier paragraphe, vous dites:

«établir un niveau minimum de financement public».

Par «financement public», voulez-vous dire l'aide gouvernementale?

M. Wilson: Oui, monsieur.

Le sénateur Thompson: Vous ajoutez ensuite: «et permettrait aux producteurs de choisir, au besoin, des niveaux plus élevés». Pourriez-vous préciser ce que vous voulez dire?

[Text]

Mr. Wilson: Mr. Chairman, I have brought another member of the board with me today, and a staff member to help me answer questions. We have suggested that the levels of premium would be variable, and a producer could choose whatever level of premium that suited his own individual circumstance.

The reference to the net gain basis, I would ask Chris Mills, our manager, to reply to that.

Mr. Chris Mills, Manager, Alberta Cattle Commission: The net gain basis, Mr. Chairman, is the system that is used in British Columbia, whereby the support level is based on the number of pounds of beef added at any stage of the process. This is to ensure that all levels of the industry are supported.

In other words, if you buy a 300 pound calf, or a 350 pound calf, and you sell a 700 pound yearling, you will have support on the gain on that animal. That's what the net gain basis is. It's already used in British Columbia as the basis of their stabilization programme.

Senator Thompson: Is it based on the price rather than the cost of production, or both?

Mr. Mills: The B.C. programme is based on the cost of producing those pounds.

Senator Thompson: You are more optimistic than I am, and here I am speaking personally and not for the committee. You add at the end of this: "It is our belief that an effective national programme would quickly replace existing provincial programmes". Can I ask you what your evidence for making that statement is?

Mr. Wilson: Well, we have supported Mr. Whelan's statements, that we think any provincial program benefit should be netted out of the national one, and therefore discourage the balkanization of assistance.

Senator Thompson: But you feel it will quickly replace existing provincial programs. How is that to be achieved?

Mr. Wilson: Well, I guess it's a definition of what "quickly" means, but we think that over a year or two this would occur, and I think it's because of the high cost to the provinces of ever-escalating provincial programs.

Senator Thompson: I'm interested in U.S.-Canada trade which I consider to be very important. First of all we have the GATT agreement, which allows for a guaranteed minimum access of 139.2 million pounds of beef imported from all countries into Canada in 1980, plus an automatic increase based on population growth.

Then Bill C-46, which I am sure you are acquainted with, dealing with the Government's approach, to the question of meat imports which has had first reading and is now before the House of Commons Standing Committee. Does that in any way answer some of your concerns, or does it increase them?

[Traduction]

M. Wilson: Monsieur le président, j'ai avec moi aujourd'hui un autre membre de la commission et un membre du personnel pour m'aider à répondre à vos questions. Nous avons proposé que les niveaux de prime soient variables et qu'un producteur puisse choisir le niveau de prime qui convient à sa situation personnelle.

Je demanderai à notre administrateur, M. Chris Mills, de répondre à la question concernant la base de gain net.

M. Chris Mills, administrateur, Alberta Cattle Commission: La base de gain net, monsieur le président, est le système utilisé en Colombie-Britannique, par lequel le niveau de soutien est fondé sur le nombre de livres de bœuf ajouté à quelque phase du processus, cela afin d'assurer que tous les niveaux de l'industrie reçoivent une aide.

En d'autres termes, si vous achetez un veau de 300 livres ou de 350 livres et que vous vendez un animal d'un an pesant 700 livres, vous recevrez une aide sur le profit rapporté par cet animal. C'est ce en quoi consiste la base de gain net. On l'utilise déjà en Colombie-Britannique comme base du programme de stabilisation.

Le sénateur Thompson: Est-ce que c'est fondé sur le prix plutôt que sur le coût de production, ou les deux?

M. Mills: Le programme de la Colombie-Britannique est fondé sur le coût de production de ces livres.

Le sénateur Thompson: Vous êtes plus optimiste que moi et je parle en mon nom personnel, non pas au nom du comité. Vous ajoutez à la fin: «Nous croyons qu'un programme national efficace remplacerait rapidement les programmes provinciaux actuels». Puis-je vous demander quelle preuve vous permet de faire cette déclaration?

M. Wilson: Nous avons appuyé les déclarations de M. Whelan; nous pensons que tout produit d'un programme provincial devrait être retranché du programme national et éviter, par conséquent, la balkanisation de l'aide.

Le sénateur Thompson: Mais vous avez l'impression que l'aide fédérale remplacera rapidement les programmes provinciaux actuels. Comment arriver à ce résultat?

M. Wilson: C'est, j'imagine, une définition de ce que «rapidement» signifie, mais nous pensons que cela devrait arriver au bout d'un ou deux ans et je pense que c'est à cause du coût élevé de l'escalade continue des programmes provinciaux.

Le sénateur Thompson: Je m'intéresse au commerce canado-américain que je juge très important. En premier lieu, nous avons les accords du GATT qui permettent un accès minimum garanti de 139.2 millions de livres de bœuf importé par le Canada de tous les pays en 1980, en plus d'une augmentation automatique, fondée sur l'augmentation démographique.

Nous avons ensuite le bill C-46, que vous connaissez sans doute, traitant de l'attitude du gouvernement envers la question des importations de viande, qui a été présenté en première lecture et dont le comité permanent de la Chambre des communes est actuellement saisi. Cela répond-il de quelque façon à certaines de vos préoccupations ou les aggrave-t-il?

[Text]

Mr. Wilson: Well there are some aspects of that bill that do raise concerns with us, definitely, but it's my understanding that some of those conditions have been modified recently in the committee work, and we don't have the modifications presented to us yet. We hear that they are being considered. It would answer some of our concerns if those modifications were put in.

Senator Thompson: As you flush this out more, can we receive further details from you? I'm thinking of your national voluntary contributing stabilization programme and those points you made.

Mr. Wilson: Certainly. We would be very pleased to keep in touch with the Senate committee on these. We had hoped that we would be able to move forward very soon. We had a meeting arranged with the federal Minister of Agriculture on December 10th, but I believe it has been postponed to the first part of next year. We had hoped to move forward on this very topic at that meeting.

Senator Hays: Mr. Wilson, the Saskatchewan program calls for the participants to limit their holding to 200 head of cows. There is a limit in British Columbia and there is also a limit in Quebec. In any stabilization programme, would you think that there would have to be a limit? For instance, I see Mr. Gardner is here today and he is going to present a brief. He has 16,000 cows. Do you think they should be all covered?

Mr. Wilson: Under the type of program that we were suggesting it would be up to the individual to choose the level of support, or the level of premium, and that would mean the level of support that fit his own individual operation.

Senator Hays: What if he had 17 million cows?

Mr. Wilson: I think he would be in deep trouble if he owned them right now.

Senator Hays: Well, how would you handle a situation like that? The producer is involved, the federal government is involved, and the provincial government is involved. All of the provincial programs today have some sort of a limit on how involved they want to be insofar as their treasuries are concerned? And you have to deal with these provinces. Do you think you can get this done very quickly? You know, you have come almost the full circle to get the government involved, now, in this thing.

Mr. Wilson: Yes, we have. I think circumstances have changed very quickly in the last year.

Senator Hays: You could have come out with a program like this ten years ago, you know, but you didn't want to do that.

Mr. Wilson: Going back to your 16,000 cow herd, I would suggest that established beef producers would not require the same level of support or insurance, whatever you would like to call that, as a young fellow starting up with say 200 cows.

Senator Hays: So you would have a limit then?

[Traduction]

M. Wilson: Il est certain que quelques aspects de ce bill nous préoccupent, mais je crois savoir que certaines de ces conditions ont été modifiées récemment lors des travaux en comité et ces amendements ne nous ont pas encore été présentés. On nous a fait savoir que des amendements sont à l'étude. Si ces derniers étaient acceptés cela nous rassurerait sur certains points.

Le sénateur Thompson: Puisque vous mentionnez ce sujet, pouvez-vous nous donner plus de détails? Je pense à votre programme national de stabilisation volontaire et contributif, et aux questions que vous avez soulignées.

M. Wilson: Certainement. Nous serions très heureux de rester en contact avec le comité sénatorial sur ces points. Nous avions espéré pouvoir avancer très rapidement. Nous avions fixé une réunion avec le ministre fédéral de l'Agriculture pour le 10 décembre mais je pense qu'elle a dû être remise à la première partie de l'année prochaine. Nous avions espéré faire des progrès sur le sujet lors de cette réunion.

Le sénateur Hays: Monsieur Wilson, dans le cadre du programme de la Saskatchewan, les participants doivent limiter leur cheptel à 200 têtes de bétail. Il y a aussi une limite en Colombie-Britannique et au Québec. Dans tout programme de stabilisation, pensez-vous qu'il devrait y avoir une limite? Par exemple, je vois que M. Gardner est ici et il présentera un mémoire; il possède 16,000 vaches. Croyez-vous qu'il devrait toutes les inscrire au programme?

M. Wilson: Dans le cadre du genre de programme que nous proposons, il serait laissé au particulier de choisir le niveau d'aide, ou le niveau de prime et cela veut dire le niveau de soutien qui convient à son exploitation.

Le sénateur Hays: Qu'arriverait-il s'il avait 17 millions de vaches?

M. Wilson: Il se trouverait dans de grandes difficultés s'il les avait à ce moment précis.

Le sénateur Hays: Que feriez-vous dans ce cas? Le producteur est en jeu, le gouvernement fédéral est en jeu et le gouvernement provincial l'est aussi. Tous les programmes provinciaux aujourd'hui ont une certaine limite quant à la participation de leur Trésor et vous devez traiter avec ces provinces. Pensez-vous pouvoir le faire très rapidement? Vous savez, vous avez presque bouclé la boucle pour obtenir la participation du gouvernement sur ce point.

M. Wilson: Oui, c'est exact. Les circonstances ont évolué très rapidement l'année dernière.

Le sénateur Hays: Vous auriez pu suggérer un programme de ce genre il y a dix ans mais vous n'avez pas voulu le faire.

M. Wilson: Pour ce qui est de votre cheptel de 16,000 têtes, je proposerais que les producteurs de bœuf établis n'aient pas besoin du même niveau d'aide ou d'assurance, quelque soit le nom que vous lui donniez, qu'un jeune homme commençant avec, mettons, 200 vaches.

Le sénateur Hays: Vous auriez donc une limite?

[Text]

Mr. Wilson: No, sir, it would be up to the individual to choose whatever level he wished.

Senator Hays: And if you couldn't persuade the Province of Saskatchewan? They have a limit of 200. They don't have as much money as Alberta; they haven't put up any yet.

Mr. Wilson: Certainly all of these items have to be developed, all these ideas have to be.

Senator Hays: Yes, but you have your colleagues here today, and you are coming up with a stabilization program, whereby the producer, the province and the federal government puts in one-third each. That's a pretty big chunk for the federal government, as 42 per cent of the cattle are here?

Mr. Wilson: We are not suggesting that it be equal shares, and as I say this is a concept, it's an idea that we want to develop with the federal government and the provincial governments, working together.

Senator Hays: I have no other questions, Mr. Chairman, but I would like to say that Mr. Roytenberg's document was checked and the figures in here were either from Statistics Canada or from the Department of Agriculture, and they have all been double checked. I just wanted you to know that.

The Deputy Chairman: You mentioned in the beginning of your presentation about the control that any one of these four proposals would have over the industry, and you said that your producers now have considerable control over the industry. I think that was close to the wording you had.

What type of control are you suggesting in that statement?

Mr. Wilson: I believe in the report there was a suggestion of an appointed board. I haven't that report in front of me, but that is the type of control that we were referring to—the control of a board over the production decisions.

The Deputy Chairman: Yes. My question, though, is what control do your producers now have over their product, over what price they receive, how it's marketed, or whatever the case is? The small herd owner, what control do you think he has over it?

Mr. Wilson: I'm not sure that that reference to control was over prices.

The Deputy Chairman: I'm sorry, I'm asking the question. I think the statement you made was that your producers presently have a great deal of control over their production, or whatever the case was?

Mr. Wilson: Well, they certainly have control over any decision about increasing or reducing production.

The Deputy Chairman: But were you referring, in any way then, to the control of the price in the eventual marketplace?

Mr. Wilson: No, no. I would like to see which item you are referring to specifically.

[Traduction]

M. Wilson: Non monsieur, il reviendrait au particulier de choisir le niveau qu'il désire.

Le sénateur Hays: Et si vous ne pouviez convaincre la Saskatchewan? La limite est de 200 têtes de bétail. L'argent y est moins abondant qu'en Alberta. Le gouvernement na pas contribué jusqu'ici?

M. Wilson: Il va de soi que toutes ces questions doivent être mises au point, toutes ces idées doivent être élaborées.

Le sénateur Hays: Oui, mais vous avez vos collègues ici aujourd'hui et vous présentez un programme de stabilisation par lequel le producteur, la province et le gouvernement fédéral payent chacun un tiers. C'est beaucoup demander au gouvernement fédéral étant qu'il s'agit ici de 42 p. 100 du bétail.

M. Wilson: Nous ne proposons pas que les parts soient égales et, comme je l'ai dit, il s'agit d'une notion que nous voulons élaborer en collaboration avec le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux.

Le sénateur Hays: Je n'ai pas d'autres questions, monsieur le président, mais j'aimerais dire que le document Roytenberg a été vérifié et que les chiffres qui y figurent proviennent soit de Statistique Canada, soit du ministère de l'Agriculture, et qu'ils ont tous fait l'objet d'une double vérification. Je voulais vous le faire savoir.

Le président suppléant: Vous avez parlé, au début de votre exposé, du contrôle que chacune de ces quatre propositions auraient sur l'industrie et vous avez déclaré que vos producteurs ont maintenant un contrôle considérable sur l'industrie. Je pense que cela se rapprochait du texte que vous aviez.

Quel genre de contrôle suggérez-vous dans cette déclaration?

M. Wilson: Je crois que dans le rapport il y avait une proposition de nomination d'une commission. Je n'ai pas ce rapport devant moi mais c'est de ce genre de contrôle que nous voulions parler, c.-à-d. le contrôle d'une commission sur les décisions de production.

Le président suppléant: Oui. Ma question, cependant, est: quel contrôle vos producteurs ont-ils maintenant sur leur produit, sur les prix qu'ils reçoivent, la méthode de commercialisation, etc.? Quel contrôle le petit propriétaire de cheptel a-t-il?

M. Wilson: Je ne suis pas certain que cette mention des contrôles se rapportait aux prix.

Le président suppléant: Je m'excuse, je posais simplement la question. Ce que vous avez dit, je pense, c'est que vos producteurs ont actuellement beaucoup de contrôle sur leur production ou quoi que ce soit d'autre?

M. Wilson: Ils peuvent certes décider d'augmenter ou de diminuer leur production.

Le président suppléant: Mais vouliez-vous dire alors éventuellement le contrôle du prix sur le marché?

M. Wilson: Non, non. J'aimerais savoir à quelle rubrique vous faites allusion.

[Text]

The Deputy Chairman: I just wrote it down as you were speaking on it, so I can't give you the page.

Mr. Wilson: I think our reference is to control over decisions relating to production, or reduction in production.

Senator Thompson: Do we have control? You talk about how you are hoping to develop from the start of production through to the dining room table. Does the producer have any control over price in Alberta?

Mr. Wilson: No, sir.

Senator Molgat: Mr. Wilson, this is really a request, in a sense. I presume your report has been distributed to many people in the industry in Alberta?

Mr. Wilson: No, sir.

Senator Molgat: Your brief then?

Mr. Wilson: Our brief has just been issued here today.

Senator Molgat: Well, I wonder if, when you are preparing anything further on it, would you mind making sure that the correction is made that it is very very clear that this is not a report of the Senate committee. I was just looking over, for example, your executive summary, and I find that while your first sentence is accurate when you refer to it as the working paper, subsequent to that you say "prepared by the Standing Senate Committee", and you refer, constantly, to "the report". In fact that appears nine times on page 1. The inference is that it is a report of our committee. That is an absolutely inaccurate statement, and I think it should be made very clear to your people, because it's contrary to what we are doing. What we are doing is coming to discuss the matter with you, and I think this is very important in relationships between every industry, the public, and government.

So I would wish that you would make that correction to your people.

Mr. Wilson: Well, certainly we can attempt to edit this so that that impression is changed.

Senator Hays: You made this report. Are your members going to get an opportunity to approve or disapprove of your report? How many people have seen the report? You speak for how many thousand did you say, 35 or 40,000 people? It seems to me that you said that you had 35 or 40,000 members at another time, is that correct?

Mr. Wilson: That's correct.

Senator Hays: And they have never seen this report, the 40,000 people?

Mr. Wilson: The topic was discussed at 52 meetings of cattlemen across Alberta.

Senator Hays: How many people would be attending those meetings?

Mr. Wilson: There was over 3,000 producers. It's a very large turnout for an agricultural organization to have at this election meeting.

Senator Hays: And they have been over this report?

[Traduction]

Le président suppléant: J'en ai simplement pris note lorsque vous parliez, je ne peux donc pas vous donner la page.

M. Wilson: Je pense qu'il s'agit du contrôle sur les décisions se rapportant à la production ou à la diminution de production.

Le sénateur Thompson: En avons-nous le contrôle? Vous dites comment vous espériez vous étendre du début de la production jusqu'au consommateur. Le producteur exerce-t-il un contrôle sur les prix en Alberta?

M. Wilson: Non, monsieur.

Le sénateur Molgat: Monsieur Wilson, c'est en fait une demande, en un sens. Je suppose que votre rapport a été distribué à bien des producteurs de l'Alberta?

M. Wilson: Non, monsieur.

Le sénateur Molgat: Alors votre mémoire?

M. Wilson: Notre mémoire vient seulement d'être publié aujourd'hui même.

Le sénateur Molgat: Pourriez-vous lorsque vous y ajouterez quelque chose, insérer une correction qui rendra clair, très clair que ce n'est pas un rapport du Comité sénatorial. Je viens de jeter un coup d'œil, par exemple, à votre résumé et je vois que, bien que la première phrase soit exacte, lorsque vous en parlez comme du document de travail, vous ajoutez «rédiger par le Comité sénatorial permanent» et vous dites constamment «le rapport». En fait, ce terme figure neuf fois à la page 1. On peut en déduire qu'il s'agit d'un rapport de notre comité. C'est absolument inexact et je pense qu'on devrait l'expliquer clairement à vos producteurs parce que c'est le contraire de ce que nous faisons. Nous venons discuter de la question avec vous et je pense que c'est très important dans les relations entre chaque industrie, le public et le gouvernement.

Je voudrais donc que vous apportiez cette correction à l'intention de vos lecteurs.

M. Wilson: Nous allons apporter la modification qui s'impose à la rédaction.

Le sénateur Hays: Vous avez rédigé ce rapport. Vos membres auront-ils l'occasion de l'approuver ou de le désapprouver? Combien de personnes l'ont lu? Vous parlez au nom de combien de personnes, 35 000 ou 40 000, avez-vous dit? Il me semble que vous avez déjà déclaré que vous aviez de 35 000 à 40 000 membres. Est-ce exact?

M. Wilson: C'est exact.

Le sénateur Hays: Et aucune de ces 40 000 personnes n'a jamais lu ce rapport?

M. Wilson: La question a été discutée à 52 réunions d'éleveurs de l'Alberta.

Le sénateur Hays: Combien de personnes ont assisté à ces réunions?

M. Wilson: Plus de 3000 producteurs. Et c'est un chiffre très important pour un organisme agricole à sa réunion d'élections.

Le sénateur Hays: Et ils ont lu ce rapport?

[Text]

Mr. Wilson: No, sir, they have been over the topic. The report was only finalized yesterday.

I would like to state that the elected representatives of those producers did review this report, and gave us the authority to present it here today.

The Deputy Chairman: Mr. Wilson, thank you for appearing before us here today. Your brief and your report were very informative and if there is any further presentation you would like to make at any future time, we would like you to send it to the committee. Thank you.

The next name I have on the list is that of Mr. Joe Gardner, General Manager, Douglas Lake Cattle Co. Ltd., Douglas Lake, British Columbia.

Mr. Joe Gardner, General Manager, Douglas Lake Cattle Co. Ltd., Douglas Lake, British Columbia: Mr. Chairman, honourable senators, we understand that the committee states that the purpose of this working paper—not report—is to provide a basis for discussion. I believe that most of the cattlemen I have talked to understand that that is what it is—a working paper for discussion.

I found it particularly disconcerting when I read the report—working paper—to have a large number of statistics presented in what would appear to be a factual manner, mixed in with the subjective comment that, as a large producer, we would not be in favour of much change. It was almost like I got to the conclusion before I had read the report.

It was suggested that our larger scale allowed us to fare much better than the mass of producers. I certainly represent a large producer, but not 16,000 cows, as was said earlier. That number may have come from the article in the *Globe and Mail* of Monday of this week wherein they stated we have a herd of 16,000 head. At times during the year our herd does number that, but we only have 5,000 cows. I am glad I do not have three times the problem we have right now.

As large producers, we are very much a part of the open-market system and have sold approximately three and a half million pounds of beef last year, largely as feeder cattle. We, too, are in the budget squeeze. In the last year alone, our income has dropped some \$700,000. In other words, if I sold the same cattle we sold this year on last year's market, we would have received a greater return to the tune of approximately \$700,000. If one takes the same numbers and goes back a further year, it amounts to over a million dollars.

With the cost of our operation rising 18 per cent during the last year, coupled with the 12 per cent drop in the market, it is not difficult to see why any cattlemen and all cattlemen are experiencing financial difficulties.

I believe that the cattle industry is in a financial and management revolution. During these tight times, we believe it would be a mistake to implement any program that altered the present marketing system for the short-term benefit of many small producers. In 1976, the average cow herd numbered 26.5

[Traduction]

M. Wilson: Non, monsieur, ils ont étudié le sujet. Le rapport n'a été terminé qu'hier.

Je voudrais dire que les représentants élus de ces producteurs ont examiné ce rapport et nous ont donné l'autorisation de le présenter ici aujourd'hui.

Le président suppléant: Merci, monsieur Wilson, d'avoir témoigné devant nous aujourd'hui. Votre mémoire et votre rapport ont été très instructifs et si vous désirez présenter d'autres exposés à l'avenir, nous vous prions de le faire parvenir au comité. Merci.

Le suivant sur la liste est M. Joe Gardner, directeur, Douglas Lake Cattle Co. Ltd., Douglas Lake, (Colombie-Britannique).

M. Joe Gardner, directeur, Douglas Lake Cattle Co. Ltd., Douglas Lake, (Colombie-Britannique): Monsieur le président, honorables sénateurs, nous savons que le but de ce document de travail—non pas rapport—est de fournir une base de discussion. Je crois que la majorité des éleveurs à qui j'ai parlé comprennent de quoi il s'agit: un document de travail pour discussion.

J'ai été particulièrement déconcerté lorsque j'ai lu le rapport—le document de travail—de découvrir un grand nombre de statistiques présentées dans ce qui semblerait être basé sur des faits, mélangées avec le commentaire subjectif que nous ne serions pas, en tant que gros producteurs, en faveur de beaucoup de changements. C'était un peu comme d'arriver à la conclusion avant même d'avoir lu le rapport.

On a suggéré que notre échelle plus considérable nous permettait de nous en tirer beaucoup mieux que la masse des producteurs. Je représente certainement un gros producteur, mais non pas 16 000 vaches, comme on l'a dit plus tôt. Ce chiffre est peut-être venu de l'article du *Globe and Mail*, de lundi dernier dans lequel on déclarait que nous avons un cheptel de 16 000 têtes de bétail. Il y a des périodes durant l'année où notre cheptel arrive à ce nombre mais nous n'avons que 5 000 vaches. Je me réjouis de ne pas avoir le triple des problèmes que j'ai maintenant.

En tant que gros producteurs, nous tenons une bonne place sur le marché libre et nous avons vendu environ 3 millions et demi de livres de bœuf l'année dernière, en grande partie comme bovins d'engraissement. Nous aussi avons un budget serré. Au cours de l'année dernière seulement, notre revenu a baissé de quelque 700,000 dollars. En d'autres termes, si je vendais les mêmes bestiaux cette année sur le marché de l'an dernier, nous aurions reçu un revenu plus élevé d'environ 700,000 dollars. Si vous prenez les mêmes chiffres et reculez d'une année, cela se chiffre à plus d'un million de dollars.

Avec des frais d'exploitation s'élevant de 18 p. 100 l'année dernière, auxquels s'ajoute une chute de 12 p. 100 du marché, il n'est pas difficile de voir pourquoi tous les éleveurs connaissent des difficultés financières.

Je pense que l'industrie du bétail subit une révolution financière et de gestion. Durant ces périodes serrées, ce serait une erreur de mettre en application un programme qui changerait le système de commercialisation actuel au profit, à court terme, de nombreux petits producteurs. En 1976, la moyenne

[Text]

cows, according to Statistics Canada and the working paper. Is that an economic size for beef production? We think not. Certainly not if that were the only income. As was said earlier, there are certainly areas and places and justification for herd sizes of 26 cows and smaller. Some 96 per cent of the farms have less than 100 cows. Is that an economic size for beef production?

On our present market, the gross revenue for such a unit would approximate \$26,000. If you considered a better market two years ago, the gross would only have been \$36,000. How can a person run a family farm with a gross that low? The answer, of course, is that he cannot unless he is doing other things.

The paper points out that the per capita beef consumption is down and suggests, as I believe it has, that it is going down further while our supply is steady. Should the government then implement the programs that will keep the supplies steady, or should they allow the present marketing system and the non-economic units to go out of beef production and decrease the supply?

What we are really saying is that by stabilizing the market we do not believe that one can make an untenable unit-size work in the long term—not on its own.

We do believe that a support system, such as those discussed in this paper will encourage small producers who do not derive their total income from beef to produce more beef, thereby, increasing the supply and further complicating the market, as it stands now.

We do not believe that a national program will be any more successful than those provincial programs existing or planned already. I should go a little further on that. I am suggesting that some of those programs, even the one in B.C., have not accomplished the end that they were after in that we are having the difficulties now even though the systems have been going for some time.

We believe all the proposals in the paper will increase the cost of production of beef in Canada and, therefore, increase in the cost of beef to the consumer. This is not a step that any one of us could go for, individually, in any event.

The only other comment I have is that Senator Hays mentioned that the figures have been checked in this working paper and that they are all correct according to Statistics Canada and from all other information that can be found. I think what I found confusing in the report is that sometimes figures can be used out of context and used in different manners to confuse people. I do not think we question the averages or any of the numbers in the report.

That is all I have to say.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Gardner.

[Traduction]

des cheptels se chiffrait à 26,5 vaches, selon Statistique Canada et le document de travail. Est-ce là un chiffre rentable de production? Nous ne le pensons pas. Certainement pas s'il s'agit du seul revenu. Comme je le disais plus tôt, il existe sûrement des régions, des endroits qui justifient des troupeaux de 26 vaches et moins. Quelque 96 p. 100 des exploitations agricoles comptent moins de 100 vaches. S'agit-il d'une exploitation rentable pour la production du bœuf?

Dans la conjoncture actuelle, le revenu brut d'une exploitation de ce genre est d'environ \$26,000. Il y a deux ans alors que le marché était plus favorable, ce montant n'aurait été que de \$36,000. Comment quelqu'un peut-il exploiter une ferme familiale avec un revenu aussi bas? La réponse, il va sans dire, c'est qu'il ne peut y parvenir sans un revenu d'appoint.

Le document souligne que la consommation de bœuf par habitant est en baisse et laisse entendre, et c'est mon avis également, qu'elle continuera à baisser alors que l'offre se maintiendra. Le gouvernement devrait-il alors mettre en œuvre des programmes qui permettront de maintenir les approvisionnements ou devrait-il tolérer le système de mise en marché actuel et permettre que les unités non rentables cessent de produire du bœuf et fassent ainsi baisser l'offre?

Ce que nous voulons vraiment dire, c'est qu'en stabilisant le marché nous ne croyons pas qu'il soit possible de maintenir à long terme sans aucune aide une exploitation intenable.

Nous croyons qu'un système de soutien comme ceux qui font l'objet d'une étude dans ce document encouragera les petits producteurs dont l'ensemble des revenus ne provient pas de l'élevage du bœuf, à accroître sa production ce qui aurait pour effet de renforcer l'offre et d'embrouiller davantage le marché.

Nous ne croyons pas qu'un programme national obtiendra de meilleurs résultats que les programmes provinciaux existants ou déjà prévus. Je devrais aller un peu plus loin. Je prétends que quelques-uns de ces programmes, même celui de la Colombie-Britannique, n'ont pas atteint l'objectif qu'ils visaient puisque en dépit du fait que les systèmes sont en place depuis un certain temps nous faisons malgré tout face à des difficultés.

Nous estimons que toutes les propositions contenues dans le document feront hausser le coût de production du bœuf au Canada, et, par conséquent, le coût du bœuf pour le consommateur. De toute façon, ce sont des résultats qu'aucun d'entre nous, ne pourrait accepter.

La seule autre observation que je voudrais faire c'est que le sénateur Hays a mentionné que les chiffres cités dans ce document de travail avaient été vérifiés et qu'ils étaient tous exacts d'après Statistique Canada; il en va de même pour tous les autres renseignements qu'on y trouve. Je crois que ce qui me dérangeait dans ce rapport c'est qu'il peut arriver parfois que les chiffres soit utilisés hors contexte, et de diverses façons, de manière à dérouter les gens. Je ne crois pas que nous mettons en doute les moyennes ou aucun des chiffres cités dans le rapport.

C'est tout ce que j'ai à dire.

Le président suppléant: Merci, Monsieur Gardner.

[Text]

Senator Hays: Mr. Gardner, do you agree with the previous witness that Canada should have a national stabilization program?

Mr. Gardner: No, I do not.

Senator Hays: You do not agree with that. Do you think that things should look after themselves? Do you believe in a meat law? Do you believe we should have complete reciprocity with the United States as far as meat is concerned?

Mr. Gardner: That is not the matter that I was studying here. Off the top of my head, I would make the same comment you made earlier, that, yes, I do feel that that should be the situation.

Senator Hays: There should be no tariffs?

Mr. Gardner: That is correct.

Senator Thompson: Mr. Gardner, you lost \$700,000 last year and a million dollars the year before. Do you have any alternative apart from your suggestion that the uneconomic units move out of the picture? Is it because there is an oversupply in the domestic market?

Mr. Gardner: There are several points there. I did not say that we lost \$700,000; I said that our revenue was down \$700,000. I did not say, nor did I mean to suggest, that a person with 26 cows should be out of the business or that he was an uneconomic unit. I meant to suggest that we should not support a person in that position and, thereby, increase the amount of cattle he is producing. He probably has 26 cows because he only has the land capable of supporting those or the resources to handle that number. If a stabilization program were in effect, or any of these other alternatives were to bring him in a few more dollars, it might encourage him to become less economic than he is now in the long term.

As for alternative suggestions to those in this working paper, I have not really attacked that problem. I realize that in that regard my brief is rather negative. However, I am almost in total agreement with those that were presented in the last report of the Alberta Cattle Commission. I feel that many of the positive notes and the conclusion in their brief are viable alternatives to us. I believe that the marketing system we have in Canada at the present time—and I cannot supposedly only talk about western Canada—is a good marketing system for cattle. It works effectively. This bothered me and I did not really want to go into naming pages and details in the report or the numbers and comments made. Rather than do that, I just wanted to skim over it. It concerned me that one of the problems in the industry is improper scaling of cattle. I find that hard to believe. I do not know of any cattleman in the country who does not do everything he can to be right at a scale when he is weighing cattle. It seemed like a negative shot in the brief, or the working paper. I just do not think that that is happening. I do not think that that is taking place.

[Traduction]

Le sénateur Hays: Monsieur Gardner, admettez-vous comme le dernier témoin que le Canada devrait élaborer un programme national de stabilisation?

M. Gardner: Non, je ne suis pas d'accord.

Le sénateur Hays: Vous n'êtes pas d'accord. Croyez-vous que les choses devraient s'arranger toutes seules? Croyez-vous qu'il faudrait en arriver à une réciprocité complète avec les États-Unis en ce qui concerne la viande?

M. Gardner: Il ne s'agissait pas du point dont je traitais. Sans y avoir réfléchi, je dirais, comme vous l'avez fait plus tôt que je crois que tel devrait être le cas.

Le sénateur Hays: Aucun tarif ne devrait être imposé.

M. Gardner: C'est exact.

Le sénateur Thompson: Monsieur Gardner, vous avez perdu \$700,000 l'an dernier et un million de dollars l'année précédente. Avez-vous d'autres solutions à offrir que celle de la disparition des unités non rentables? Est-ce parce qu'il y a un excédent sur le marché intérieur?

M. Gardner: Il y a plusieurs points à traiter ici. Je n'ai pas dit que nous avions perdu \$700,000; j'ai dit que notre revenu avait diminué de \$700,000. Je n'ai pas dit ni eu l'intention de laisser croire qu'une personne qui élevait 26 vaches devrait laisser tomber ou qu'il était une unité non rentable. Ce que j'ai voulu dire, c'est que nous ne devrions pas aider une personne dans cette situation et augmenter ainsi son troupeau. S'il a 26 vaches, c'est probablement parce que ses terres ou ses ressources ne lui permettent pas d'en élever davantage. Si un programme de stabilisation était en vigueur, ou si l'une ou l'autre de ces solutions lui permettait de gagner davantage, il pourrait être encouragé à devenir moins rentable qu'il ne l'est à l'heure actuelle à long terme.

En ce qui concerne d'autres solutions de rechange, je ne me suis pas vraiment attaqué au problème. Je me rends compte qu'à cet égard mon mémoire est assez négatif. J'abonde toutefois presque entièrement dans le sens des recommandations présentées dans le dernier rapport de la *Alberta Cattle Commission*. J'estime qu'un grand nombre des remarques positives ainsi que la conclusion de ce mémoire s'avèrent des solutions durables pour nous. Je crois que le système de commercialisation que nous avons à l'heure actuelle au Canada—et je ne puis parler uniquement au nom l'Ouest du pays—se révèle un bon système de commercialisation pour le bétail. Il est efficace. Cela m'ennuyait et je ne voulais pas vraiment citer des pages, des détails ou des chiffres ainsi que des observations qui y ont été faites. J'ai tout simplement voulu le parcourir rapidement. J'ai été surpris de lire que pour peser la viande, certains éleveurs recouraient à des procédés déloyaux. J'ai bien de la difficulté à le croire. Je ne connais aucun éleveur de bétail qui ne fait pas tout ce qu'il peut pour être exact lorsqu'il effectue une pesée. Cela semblait comme une note négative dans le mémoire ou le document de travail. Je ne crois tout simplement pas que cela puisse se produire.

[Text]

Senator Thompson: When Senator Hays asked you if you agreed with the last witness, he said he was referring to some kind of a subsidy plan.

Mr. Gardner: I believe what Senator Hays asked me was whether I believed specifically in a national stabilization program and I said, "no."

Senator Thompson: But you would go for the insurance which, in a sense, is a stabilization program?

Mr. Gardner: That is the problem with making comments like that. I found some of the alternatives presented in the Alberta Cattle Commission's brief to be in a positive vein. I would not want to say that I was in favour of all of them without going through them in detail.

It scares me to think that we could get into a situation where we were establishing another bureaucracy in the cattle industry. I am not saying to have no intervention. However, in the past years, we have had a few. It is still an industry where a person can load the cow into the back of the truck—load 100 if he has 100—and sell them for whatever the market will bear. If he cannot do it today, he can probably do that tomorrow or the next day because he just has to get to a cattle market to do so. He can cash in or cash out, whatever way you want to put it.

I think it would be a serious mistake if we got to the point where quotas or marketing boards would not allow that. While I have made the comment that I would not want to see this—and Hugh made this comment also—there are probably many places where it is economic to have nine cows or 26 cows. I think if we end up with a stabilization or quota system based on any one of the four models presented in the paper, that eventually it would eliminate the small producer.

Senator Molgat: Mr. Gardner, you operate in a province where there is currently a stabilization plan.

Mr. Gardner: That is correct.

Senator Molgat: Do you take advantage of that plan? Does it cover any of your operations?

Mr. Gardner: No, it does not. The Douglas Lake Cattle Co. could apply for a subsidy. I am really not up on the exact qualification standards right now, but Chris could probably tell me. I think I could only apply for up to 300 calves.

Mr. Chris Mills: It is 350 calves.

Mr. Gardner: Last year we branded 5,000 calves, so really it is a drop in the bucket. We are opposed to the program.

I can go a little further and say why we are opposed to it. As a board member or director of the Nicholas Stock Breeders, which is our local association in the Douglas Lake area, I have seen in the past two years what appears to be an apathy setting in among the small producers. They do not even bother

[Traduction]

Le sénateur Thompson: Lorsque le sénateur Hays vous a demandé si vous étiez d'accord avec le dernier témoin, il a dit qu'il faisait allusion à un programme de subventions.

M. Gardner: Je crois que le sénateur Hays m'a demandé si je croyais expressément en un programme national de stabilisation et je lui ai répondu que non.

Le sénateur Thompson: Mais vous abonderiez dans le sens d'un programme d'assurance qui serait dans une certaine mesure un programme de stabilisation?

M. Gardner: C'est cela l'ennui avec des observations du genre. J'ai trouvé que certaines des solutions offertes dans le mémoire de la Alberta Cattle Commission étaient positives. Je ne voudrais pas dire que je les accepte toutes d'emblée.

Je crains de nous voir créer une autre bureaucratie dans l'industrie du bétail. Je ne dit pas qu'il faut renoncer à toute intervention. Au cours des dernières années, il y en a eu toutefois un peu. Il s'agit encore d'une industrie permettant à quelqu'un de charger des vaches dans son camion—100 vaches s'il en possède 100—et d'aller les vendre au prix que peut lui offrir le marché. Si cette personne ne peut s'y rendre aujourd'hui, elle peut remettre cela à demain ou au surlendemain, car la seule chose qu'elle est tenue de faire c'est de se rendre à un marché. Elle est entièrement libre de le faire, quand bon lui semble.

Je crois que nous ferions une erreur grave si nous en arrivions à ce que les contingents ou les offices de commercialisation privent désormais cette personne de cette liberté. Bien que j'aie dit que je ne voudrais pas que cela se produise—et Hugh l'a également dit—il existe probablement de nombreux endroits où il est rentable d'élever 9 ou 26 vaches. Je crois que si nous parvenons à mettre en place un système de stabilisation ou de contingentement fondé sur l'un ou l'autre des quatre modèles proposés dans le document de travail, nous éliminerons probablement le petit producteur.

Le sénateur Molgat: Monsieur Gardner, votre exploitation agricole est située dans une province où existe à l'heure actuelle un programme de stabilisation.

M. Gardner: C'est exact.

Le sénateur Molgat: Retirez-vous quelque avantage de ce programme? Touche-t-il l'une de vos activités?

M. Gardner: Non. La Douglas Lake Cattle Co. pourrait demander une subvention. Je ne connais pas vraiment les conditions d'admissibilité exactes, mais Chris pourrait probablement me le dire. Je crois que je pourrais faire la demande jusqu'à 300 veaux.

M. Chris Mills: 350 veaux.

M. Gardner: L'année dernière nous avons marqué 5,000 veaux; c'est une goutte d'eau dans la mer. Nous nous opposons au programme.

Je peux aller plus loin et vous dire pourquoi nous nous y opposons. En tant que membre du conseil d'administration ou à titre de directeur du Nicholas Stock Breeders, notre association locale dans la région de Douglas Lake, j'ai remarqué au cours des dernières années ce qui semble être une apathie chez

[Text]

attending the cattlemen's meetings any more to discuss range problems, power lines, or any of the various things that affect cattlemen. The only comment passed at the Nicholas Stock Breeders' meeting about this working paper was that it might be a good thing if it did not take away from what they already have.

What I am trying to say is that it is almost like there are small cattlemen or large ones who are on the dole line, and therefore, not concerned about making some of the improvements that they can make.

One of the things that many producers are doing in the face of a declining market and increasing costs—and one of the high costs to any farmer, of course, is petroleum products with a 35 per cent increase in the past year—is producing each pound of beef more efficiently with the same number of cows weaning a heavier calf. Those are about the only things that we can do.

Senator Molgat: Mr. Gardner, this is the same question I asked previously of another witness. We have three provinces now with stabilization plans. I suspect that from the pre-election statements of the new Manitoba government that we may have a fourth coming in. What do we do nationally? Do we simply sit back and let this happen? What does that do, then, to the economic production of beef in Canada? Do we end up having every province becoming self-supporting? What does that then do to the Douglas Lake ranch which, I presume, is not selling off its cattle in British Columbia? I think it was said that 60 per cent of the beef produced in Alberta was shipped outside this province. Put yourself in the position of a Canadian, not necessarily as a stock grower. How do Canadians react to this? What do we do?

Mr. Gardner: I suppose the only real answer to that is to look at one of those three provinces. Of course, they all have not been in it long enough to judge them fairly, but B.C. has had a stabilization program going for some time now. All the problems we are discussing today and that we have in the cattle industry in Canada are as bad if not worse in B.C.

It is extremely difficult for me to look at all of Canada because I am based out in B.C. I really do not know the answer to that question.

As far as the movement of the cattle is concerned, I think it is interesting to note that two years ago we sold our feeder cattle at Douglas Lake. We sell all the cattle right at the ranch. They were sold by public auction at the ranch, and some 80 per cent of them were shipped via truck or rail to Ontario for finishing. Some stopped in Alberta for feeding, but a large percentage went to Ontario.

[Traduction]

les petits producteurs. Ils ne se donnent même plus la peine d'assister aux rencontres d'éleveurs afin de discuter de problèmes d'exploitation, de lignes de transmission ou de toute autre question qui intéresse les éleveurs. La seule observation que j'ai entendue à l'assemblée des Nicholas Stock Breeders à l'égard de ce document de travail c'est qu'il pourrait être valable s'il ne leur enlève rien de ce qu'ils ont déjà.

Ce que je veux dire, c'est qu'on dirait presque qu'il y a de petits ou de gros éleveurs de bétail qui sont au chômage et qui, par conséquent, ne se préoccupent pas d'apporter quelques-unes des améliorations qu'ils sont pourtant en mesure de faire.

Une des choses que la plupart des producteurs font en dépit de la baisse du marché et de l'accroissement des coûts—et parmi les coûts élevés pour n'importe quel agriculteur, il va sans dire, on retrouve le prix des produits pétroliers qui ont augmenté de 35p. 100 au cours de la dernière année—c'est de produire chaque livre de bœuf plus efficacement avec le même nombre de vaches, en sevrant un veau plus lourd. Il s'agit des seules choses que nous pouvons faire.

Le sénateur Molgat: Monsieur Gardner, j'ai déjà posé cette question à un autre témoin. Trois provinces ont maintenant un programme de stabilisation. J'ai toutes les raisons de croire que, d'après les déclarations faites par le nouveau gouvernement manitobain avant les élections, une quatrième s'en vient. Que faisons-nous à l'échelle nationale? Nous croisons-nous simplement les bras en attendant? Qu'est-ce que cela fait à la production rentable du bœuf au Canada? En arrivons-nous à ce que chaque province s'auto-suffise? Qu'est-ce que cela fait au ranch de Douglas Lake qui, je suppose, ne vend pas son bétail en Colombie-Britannique? Je crois qu'on a dit que 65p. 100 du bœuf produit en Alberta était exporté à l'extérieur de la province. Mettez-vous dans la peau d'un Canadien, pas nécessairement dans celle d'un éleveur de bétail. Quelle est la réaction des Canadiens? Que faisons-nous?

M. Gardner: Je suppose que la seule véritable solution consiste à étudier la situation dans l'une de ces trois provinces. Il va sans dire que les programmes ne sont pas en place depuis suffisamment de temps pour que l'on puisse porter un véritable jugement, mais en Colombie-Britannique le programme de stabilisation existe depuis un certain temps déjà. Tous les problèmes dont nous discutons aujourd'hui et que nous avons dans l'industrie du bétail au Canada sont aussi graves sinon pires en Colombie-Britannique.

Il m'est très difficile d'étudier la situation pour l'ensemble du Canada parce que je vis en Colombie-Britannique. Je ne peux vraiment pas répondre à cette question.

En ce qui concerne des déplacements du bétail, je crois qu'il est intéressant de remarquer qu'il y a deux ans nous avons vendu nos bovins d'embouche à Douglas Lake. Nous avons vendu tout notre bétail au ranch même. Nous avons organisé un encan public et quelque 80p. 100 ont été expédiés par camion ou par chemin de fer en Ontario afin d'y être finis. Un certain nombre d'entre eux ont été livrés en Alberta à des propriétaires de parcs d'engraissement, mais un pourcentage important a été livré en Ontario.

[Text]

Part of the reason for that would be tradition. There are many buyers from that part of the country who buy Douglas Lake steers and have been doing so for many, many years. This year, some 60 per cent of the cattle went south across the line into Washington, Oregon, Idaho and even California. So, the shift that was suggested would take place with the rising transportation costs across Canada, moving them shorter distances to market, has in fact taken place, and we have done nothing but offer the cattle at public auction.

The Deputy Chairman: What was the price between 1980 and 1981?

Mr. Gardner: The price dropped. If we are talking about a yearling steer weighing approximately 800 pounds, just to qualify the number, this September 23 they sold for \$71.30 a hundredweight or 71 cents a pound. A year ago it was \$81.40. The year before it was \$85.30. So, it is going the wrong way.

It is interesting to note also—and I do not want to get too far off the budget—that at that sale in the last week of September in B.C., called the panorama sale, because a large number of yearlings are presented in a short period of time, cattle traded a cent or two above the market simply because of the presentation of the cattle.

Senator Hays: Do you mean the condition?

Mr. Gardner: I do not know if it is the condition, but it gives the buyers the facility to buy large numbers of cattle in a short period of time. The large number of cattle gives the producer the ability to sort the cattle more uniformly.

Senator Molgat: At \$71.40, that is below the cost of production, is it?

Mr. Gardner: It certainly is.

The Deputy Chairman: Thank you for your presentation, Mr. Gardner. I would really like to see your ranch sometime.

Mr. Gardner: Please come out.

The Deputy Chairman: Thank you for your kind invitation.

Mr. Ken Hurlburt, Founder, for Macleod Auction Market: Thank you very much, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, I would like it known at the very outset that I have known Senator Hays for 30 years. We all know that he has been very successful as a rancher, very successful as a politician, very successful as a senator, and very very successful in what I call the second oldest profession in the world, auctioneering. I would like to ask you, Senator Hays, whatever got you off track for just a short period in your life? I want to apologize, on behalf of the Auctioneers Association of the Province of Alberta, that you did get off on this kind of a track. You have been a free enterpriser, you have made all your money under free enterprise, you have been very successful with a free, open, competitive marketing system. We have sold sales together, we have pushed for free enterprise, we

[Traduction]

C'est en partie dû à la tradition. Il y a de nombreux acheteurs de cette partie du pays qui font l'acquisition de bouvillons de Douglas Lake depuis de nombreuses années. Cette année, quelque 60p. 100 du bétail a été expédié vers le sud, de l'autre côté de la frontière, à Washington, en Oregon, en Idaho et même en Californie. Ainsi, le revirement qui devait se produire en raison de la hausse des frais de transport à l'échelle du pays et qui inciterait les éleveurs à leur faire parcourir de plus courtes distances à destination d'un marché, s'est bel et bien produite; nous n'avons pas d'autre choix que d'offrir notre bétail aux enchères.

Le président suppléant: Quel était le prix entre 1980 et 1981?

M. Gardner: Le prix a chuté. Si nous prenons un bouvillon d'un an pesant approximativement 800 livres, pour vous donner une idée seulement, cette bête s'est vendue le 23 septembre \$71.30 les cents livres ou 71 cents la livre. Il y a un an, nous obtenions \$81.40 et l'année précédente, \$85.30. Comme vous le voyez, le marché est en baisse.

Il est également intéressant de remarquer—et je ne veux pas entrer dans les détails—qu'à cette vente qui a eu lieu au cours de la dernière semaine de septembre en Colombie-Britannique il s'agit de la *Panorama sale*, un grand nombre de bouvillons d'un an y étant présenté dans un court laps de temps, le bétail s'est échangé à un cent ou deux au-dessus du prix du marché, simplement à cause de sa présentation.

Le sénateur Hays: Voulez-vous dire sa condition?

M. Gardner: Je ne sais pas s'il s'agit de la condition, mais cela permet aux acheteurs d'acheter une quantité importante de bêtes dans un court laps de temps. Le nombre important de bêtes donne aux producteurs la possibilité de trier le bétail plus uniformément.

Le sénateur Molgat: A \$71.40, n'êtes-vous pas en-deçà de votre coût de production?

M. Gardner: C'est, tout à fait exact.

Le président suppléant: Merci de votre exposé Monsieur Gardner. J'aimerais vraiment visiter votre ranch lorsque l'occasion se présentera.

M. Gardner: Je vous en prie, n'hésitez pas.

Le président suppléant: Merci de votre aimable invitation.

M. Ken Hurlburt, fondateur, Macleod Auction Market: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur le président, je voudrais dès le début que l'on sache que je connais le sénateur Hays depuis trente ans. Nous savons tous qu'il a obtenu beaucoup de succès en tant que propriétaire d'un ranch, en tant que politicien, et qu'il a extrêmement bien réussi dans ce que j'appellerais la deuxième plus ancienne profession du monde, la vente aux enchères. J'aimerais vous demander, sénateur Hays, ce qui vous en a fait dévier pendant une courte période de votre vie? Je veux vous en excuser auprès de la Auctioneers Association de la province d'Alberta. Vous croyez à la libre entreprise, vous avez très bien réussi dans un système de marché concurrentiel, libre et ouvert. Nous avons fait des ventes ensemble, nous avons promu l'idée de la libre entreprise, nous voulons un marché libre et

[Text]

want the open, competitive marketing in the open marketplace. That's the first question I would like to ask, sir.

Senator Hays: You want me to answer that question? The reason I ask that is because I can play the game both ways, as you well know. I feel terribly sorry for young people in this country. They are the greatest resource that we have, young men who have gone out and bought farms, and they have paid a lot of money for these places. They are dedicated; they were born on farms. Their interest rates are 20 per cent, their gasoline bill is way out of line as are their power bills. They don't have any control over their costs, and I just think it would be too bad if we lose those people to the future. They are the ones who are having the children of the future of this country, and the costs that are built in against those young people that are our future just seem to me unbearable unless we do something to help these people at this time.

That's why.

Mr. Hurlburt: You make reference in your report to forming another government body such as the Canadian Wheat Board?

Senator Hays: It's not our report. Now we don't want to go through that again.

Mr. Hurlburt: Well I call it the Hays report. You are going to set up another Wheat Board, is this correct?

Senator Hays: No, no. We are here to listen to all of the producers, and we put out these four alternatives for discussion only. It's a working paper, and we are listening. We have been to Quebec, we will be listening to people in Ontario, we have been to Manitoba, we have been to Saskatchewan, we will be in British Columbia, and we are going to the Maritimes. The beef business today is a big business, it's a four billion dollar business.

Mr. Hurlburt: I'll rephrase my question Senator.

In order for any of the four recommendations to work it would have to be compulsory, is that not correct?

The Deputy Chairman: I wonder, Ken, if you would address your questions to the chairman and maybe I would direct them.

Mr. Hurlburt: Yes. In order for one of your programmes to work, any of the programmes, it would have to be compulsory?

The Deputy Chairman: I'll ask Senator Hays to answer that question.

Senator Hays: Any program as Mr. Wilson suggested, has almost to be compulsory, any programme.

Mr. Hurlburt: I have a letter written in October, 1980 from the Canadian Wheat Board. Now many times in your report you have stated that the organization that would be in control would be an organization such as the Canadian Wheat Board. At this particular time I had a group from across the line that wanted to ship 500,000 bushels of barley across the border. I phoned the Canadian Wheat Board to try and get a permit.

[Traduction]

concurrentiel. C'est la première question que j'aimerais vous poser, monsieur.

Le sénateur Hays: Vous voulez que je réponde à cette question? La raison pour laquelle je le demande c'est que je peux jouer sur deux tableaux, comme vous le savez. Je suis terriblement désolé pour les jeunes de notre pays. Ils représentent la plus grande ressource que nous possédons, ces jeunes hommes qui ont acheté des fermes et qui ont payé des montants élevés, sont très décidés; ils sont nés sur une ferme. Leurs taux d'intérêt sont de 20 p. 100, leurs comptes d'essence sont beaucoup trop élevés tout comme leurs comptes d'électricité. Ils n'ont aucun contrôle sur ces frais, et je suis d'avis qu'il serait regrettable de perdre ces jeunes pour l'avenir. Ce sont leurs enfants qui représentent l'avenir du pays, et les frais auxquels font face ces jeunes qui représentent notre avenir sont inadmissibles, à mon avis, à moins que nous ne prenions des mesures pour les aider immédiatement.

Voilà la raison.

M. Hurlburt: Dans votre rapport, vous faites allusion à la création d'un autre organisme gouvernemental semblable à la Commission canadienne du blé?

Le sénateur Hays: Ce n'est pas dans notre rapport. Nous n'allons pas revenir encore sur cette question.

M. Hurlburt: Eh bien, je l'appelle le rapport Hays. Vous allez créer une autre Commission canadienne du blé, n'est-ce pas?

Le sénateur Hays: Non, non. Nous sommes ici pour entendre les témoignages de tous les producteurs, et nous proposons ces quatre solutions pour discussion seulement. Il s'agit d'un document de travail, et nous écoutons les témoignages. Nous sommes allés au Québec, nous entendrons les éleveurs de l'Ontario, nous avons entendu ceux du Manitoba, ceux de la Saskatchewan, et nous irons en Colombie-Britannique et dans les Maritimes. L'industrie du bœuf représente aujourd'hui une grande entreprise, soit une industrie de \$4 milliards.

M. Hurlburt: Je vais reformuler ma question, sénateur.

Pour qu'une des quatre recommandations fonctionne, il faut qu'elle soit obligatoire, n'est-ce pas?

Le président suppléant: Ken, pourriez-vous adresser vos questions au Président et je les dirigerai sur quelqu'un.

M. Hurlburt: Pour que fonctionne un des programmes proposés, il devra être obligatoire?

Le président suppléant: Je vais demander au sénateur Hays de répondre à cette question.

Le sénateur Hays: Tout programme, comme l'a dit M. Wilson, doit presque être obligatoire.

M. Hurlburt: J'ai une lettre en date d'octobre 1980 de la Commission canadienne du blé. A de nombreuses reprises vous déclarez dans votre rapport que l'organisme qui aurait le contrôle serait semblable à la Commission canadienne du blé. Actuellement, je connais un groupe qui veut expédier 500 000 boisseaux d'orge au-delà de la frontière. J'ai téléphoné à la Commission canadienne du blé pour obtenir un permis. Ceci

[Text]

This would have put 40 cents a bushel in the producer's hands in the province of Alberta. All I ended up getting was a run-around. If you would care to take a copy of the clauses, I would be more than happy to give them to you, but by telephone their answer to me was "Do you realize that this would be in direct competition to the Wheat Board?" In other words they don't want competition. Is this what is going to happen to a new selling organisation?

And this is what I am afraid would happen.

The next question is: would it be fair and would it be right to make it compulsory for every animal in the province of Alberta to be sold through an auction ring?

The Deputy Chairman: I'm sorry Mr. Hurlburt, but I don't think we are here today to answer those questions. I don't believe that I want individual senators to be answering individual questions as far as marketing is concerned.

We are here for input from the crowd. This, in turn, is not the Hays report, it's not the Senate committee's report. It is a private report prepared for us. We don't mind you picking fault with any of those particular programs and saying you believe they will not work, but I don't think I would allow the senators to begin answering questions individually.

I do appreciate your coming, Ken, but I am afraid that I can't have individual senators do that.

Mr. Hurlburt: Fine Mr. chairman, but I thought that after spending 30 years in the industry, I could make a contribution.

The Deputy Chairman: Yes indeed.

Mr. Hurlburt: Maybe I can't make a contribution, but we went through the days when we had the terminal markets in the province of Alberta. We had three markets; Edmonton, Calgary, and Lethbridge. Then all of a sudden we find out that this is not doing the job and we decentralized.

Now, the recommendations of the report say that we have got to centralize again. I think we have the alternatives that are necessary in the livestock industry for a producer today, and I think that they can be improved on.

I would also like to go on record by answering the question that you asked everyone up here today, Senator, and that is "What are my feelings toward north and south trade?". I firmly believe that we share this continent with the United States of America. Our natural trade patterns in the United States and Canada are east and west; they are not north and south. I think it is our duty to do everything we possibly can to trade with our partners in the United States of America, because there are as many people in the state of California as there is in the Dominion of Canada, and it's cheaper to ship cattle to California than it is to the Province of Quebec.

As far as I am concerned I don't think we need radical changes, I think we need a little help. But as long as we have

[Traduction]

aurait permis aux producteurs d'Alberta d'obtenir 40 cents le boisseau. A la fin, tout ce que j'ai pu faire c'est de tourner en rond. Si vous voulez un exemplaire des articles, je serais très heureux de vous en remettre un, mais leur réponse au téléphone a été: «Vous rendez-vous compte que ceci serait en concurrence directe avec la Commission canadienne du blé?» En d'autres termes, ils ne veulent pas de concurrence. La même chose va-t-elle se produire en ce qui concerne ce nouvel organisme de vente?

Et c'est ce que je crains.

L'autre question est: Serait-il juste qu'il soit obligatoire de vendre tous les animaux de l'Alberta aux enchères?

Le président suppléant: Je regrette, monsieur Hurlburt, mais je ne crois pas que nous soyons ici aujourd'hui pour répondre à ces questions. Je ne suis pas d'avis que les sénateurs répondent à des questions personnelles concernant la mise en marché.

Nous sommes ici pour entendre les témoignages des éleveurs. Il ne s'agit pas du rapport Hays, ni du rapport du Comité du Sénat. C'est un rapport privé préparé à notre intention. Nous n'avons pas d'objection à ce que vous releviez des lacunes dans ces programmes et que vous nous fassiez part de votre opinion en nous disant que vous ne croyez pas qu'ils fonctionneront, mais je ne crois pas pouvoir permettre aux sénateurs de commencer à répondre à des questions individuelles.

J'apprécie que vous ayez accepté de comparaître, Ken, mais je crains de ne pouvoir permettre aux sénateurs de répondre à ces questions.

M. Hurlburt: Très bien, monsieur le président. Mais je croyais qu'après avoir passé trente ans dans l'industrie, je pouvais vous être utile.

Le président suppléant: Oui, certainement.

M. Hurlburt: Peut-être ne puis-je vous être utile, mais il y a eu une époque où nous avions des marchés terminaux de gros en Alberta. Nous avions trois marchés: Edmonton, Calgary et Lethbridge. Puis soudainement nous nous rendons compte que cela ne fonctionne pas et nous décentralisons.

Maintenant, selon les recommandations du rapport, il faut de nouveau centraliser. Je suis d'avis que nous avons les solutions nécessaires pour un producteur, et je suis d'avis qu'elles peuvent être améliorées.

J'aimerais aussi répondre à la question que vous avez posée ici aujourd'hui, sénateur, qui est: «Quels sont vos sentiments à l'égard du commerce nord-sud?» Je crois fermement que nous partageons ce continent avec les États-Unis d'Amérique. Nos partenaires commerciaux naturels aux États-Unis et au Canada sont à l'est et à l'ouest; et non au nord et au sud. Je suis d'avis qu'il est de notre devoir de faire tout notre possible pour poursuivre le commerce avec nos partenaires des États-Unis d'Amérique, parce que la population de la Californie est aussi nombreuse que celle du Canada, et il en coûte moins pour expédier des bovins en Californie qu'au Québec.

En ce qui me concerne, je ne suis pas d'avis que des changements radicaux soient nécessaires, nous avons seule-

[Text]

government support or government assistance in other segments in the red meat industry then that has a tendency to distort the beef trade, and that's what is bothering us today—that continual interference in other segments of the industry, and I think this should be taken into consideration. But since we, in Canada, are now going behind the tune of one billion dollars a month, I think maybe we should take all of these into consideration. Thank you very much.

The Deputy Chairman: Thank you very much. If there was something particular in the letter from the Wheat Board that you wanted the committee to look at, would you have the clerk at the desk make a copy of it?

(Extract from letter from Canadian Wheat Board to Mr. Ken Hurlburt, Founder of Fort MacLeod Auction Market, Fort MacLeod, Alberta follows)

(1) The barley must be delivered within your quota and the elevator agent advises the grain for export.

(2) The elevator manager would purchase the barley for the account of the Wheat Board, paying the initial price for the grade delivered and issuing a producer certificate for the quantity and grade delivered.

(3) The barley must then be repurchased (by yourself) at the Wheat Board's current export selling price for the grade concerned and the contract made with this Board by the elevator's manager. When this transaction has been completed and we have received confirmation from our Country Elevator Sales Department that a contract has been made, then we would be prepared to issue an export license for the barley.

An alternative method would be for you to purchase the barley directly from the elevator for export, at the time you buy the barley you must advise the manager that the grain is for export purposes so that he will make an export contract on your behalf with the Board.

The Deputy Chairman: L.K. Resources please, Mr. Kaumeyer?

Mr. Gerry E. Kaumeyer, President, L.K. Resources Ltd.: Mr. Chairman, members of the Senate Committee, my name is Gerry Kaumeyer. I represent a company called L.K. Resources Ltd.

L.K. has been involved in the cattle business since the turn of the century, and is somewhat unique today in the sense that we are involved in all phases of beef production. We operate a 3,000 head cow herd, we have a grain farming operation, we operate a backgrounding lot and a finishing feedlot, we have a feed mill, a packing house in Calgary that slaughters about 150,000 cattle a year, and a processing facility that processes carcass beef into what you might refer to as box beef, the type of beef that is currently being sold primarily to the chain stores. So that, as I say, we are somewhat unique in the sense that we are involved in most phases of beef production.

[Traduction]

ment besoin d'un peu d'aide. Mais aussi longtemps que le gouvernement aidera d'autres secteurs de l'industrie de la viande rouge, la situation de l'industrie du bœuf aura tendance à être déformée, et c'est ce qui nous préoccupe aujourd'hui—le fait est qu'il y a intervention continuelle dans d'autres secteurs de l'industrie et je suis d'avis que nous devrions en tenir compte. Mais étant donné que nous, au Canada, accusons un déficit de l'ordre de 1 milliard par mois, nous sommes obligés de tenir compte de tous ces faits. Je vous remercie.

Le président suppléant: Merci beaucoup. S'il y a un passage de la lettre de la Commission canadienne du blé que vous aimeriez porter à l'attention du Comité, pourriez-vous demander au greffier d'en faire une copie?

Extrait d'une lettre de la Commission canadienne du blé adressée à M. Ken Hurlburt, fondateur de Fort MacLeod Auction Market, Fort MacLeod, Alberta;

1) L'orge doit être livrée selon votre contingent et l'agent de l'éleveur à grain doit aviser de la quantité de céréales à exporter.

2) Le directeur de l'éleveur à grain achètera l'orge au nom de la Commission canadienne du blé, payant le prix initial pour la catégorie livrée et émettant un certificat de producteur pour la quantité et la catégorie livrées.

3) L'orge doit être alors rachetée (par vous-même) au prix de vente courant à l'exportation de la Commission canadienne du blé pour la catégorie en question et selon le contrat signé entre la Commission et le directeur de l'éleveur à grain. Lorsque cette transaction sera terminée et que nous aurons reçu confirmation de l'existence d'un contrat de notre «Country Elevator Sales Department», nous pourrions alors émettre un permis d'exportation pour l'orge.

Une autre méthode serait que vous achetiez l'orge directement de l'éleveur pour l'exportation, et au moment où vous achetez l'orge vous devez aviser le gérant que c'est aux fins d'exportation afin qu'il puisse préparer un contrat d'exportation en votre nom avec la Commission canadienne du blé.

Le président suppléant: Monsieur Kaumeyer de L.K. Resources.

M. Gerry E. Kaumeyer, président, L.K. Resources Ltd.: Monsieur le président, membres du comité du Sénat, mon nom est Gerry Kaumeyer. Je représente la société L.K. Resources Ltd.

L.K. participe à l'élevage des bovins depuis le début du siècle, et est en quelque sorte dans une situation unique aujourd'hui en ce sens qu'elle participe à toutes les étapes de la production du bœuf. Notre exploitation comprend un troupeau de vaches de 3,000 têtes, nous cultivons les céréales fourragères, nous faisons l'élevage des bovins de souche et nous avons un parc d'engraissement et un petit moulin pour les céréales fourragères, une salaison à Calgary où se fait l'abattage d'environ 150,000 bovins par année, et une usine de transformation qui prépare les carcasses de bœuf dans ce que nous pourrions appeler le bœuf en carton, qui est vendu couramment principalement aux chaînes d'alimentation. Donc,

[Text]

I have prepared a brief, which I won't go through in detail because many of the points that I raise in my brief have already been expressed, and I think it would be redundant to go over them again. Rather than to do that I will just try and summarize a few of my thoughts that maybe haven't been expressed in complete detail thus far in the hearing.

To begin with I guess that I could say that I suffer some of the problems that were referred to by earlier speakers in the sense that, rightly or wrongly, I got the impression from the working paper, that the analysis of the industry and its problems left a sort of a cut and dried solution, namely the fact that all the ailments that were indicated as being prevalent in the industry today were going to be solved by some form of supply management. I must say at the outset that I have been able to establish no indication from any of the studies that I have done, to indicate that these problems can, in fact, be solved in this fashion.

I think that many of the problems in the industry are certainly not new, and many have been documented previously. One of the previous inquiries into the total picture of marketing beef was one that was conducted in 1976, and I think many of the people here today probably appeared before that inquiry. I felt that it was interesting to bring to your attention, if you haven't already reviewed that document, the conclusions that were reached by that inquiry. I think this is important because I think that their conclusions were diametrically opposed to the conclusions that were presented in the working paper if you will bear with me for a minute, I think they are worth reading. These are from Pages 106, 107, and 108 from the Beef Industry Report:

The Commission was impressed with some of the special circumstances in beef production and trade. There are many states in the beef marketing system. The various stages are interdependent and the regulation of any particular stage would not necessarily have the desired results. Beef in live or processed form is a heavily traded product within and outside Canada. Interregional flows from surplus producing areas to the major consuming areas, which have a large deficit in production, are central to the marketing system; exports from some regions and imports in others are essential to provide a floor for prices on some occasions and a ceiling on others. Finally, there are dynamic land-use relationships in the beef industry which suggest difficult problems of adjustment between the livestock and grain sectors.

The Commission believes that any system for the marketing of beef and veal should operate in the interests of all participants, and this includes consumers as well as producers. Any control of the production of beef, at whatever stage by whatever means, would result in a

[Traduction]

comme je l'ai dit, nous sommes en quelque sorte uniques en ce sens que nous participons à toutes les étapes de la production du bœuf.

J'ai préparé un mémoire que je ne lirai pas en détail, étant donné qu'un grand nombre des questions soulevées dans mon mémoire ont déjà été posées et je crois qu'il serait inutile de les répéter. Mais je vais plutôt simplement essayer de résumer quelques-unes de mes réflexions qui n'ont peut-être pas été exprimées en détail jusqu'à maintenant au cours de l'audience.

Pour commencer, je pourrais dire que j'ai le même problème auquel les témoins précédents ont fait allusion du fait que, à tort ou à raison, j'ai l'impression que, selon le document de travail, la solution proposée à la suite de l'analyse de l'industrie et de ses problèmes est plutôt simpliste, notamment le fait que tous les maux dont souffre l'industrie aujourd'hui seraient supprimés par une certaine forme de gestion de l'offre. Je dois dire dès le départ qu'après toutes les études que j'ai menées, je n'ai pu établir aucune indication que ces problèmes soient susceptibles, en fait, d'être réglés de cette façon.

Je suis d'avis qu'un grand nombre des problèmes de l'industrie ne sont certainement pas nouveaux, et que l'on a des preuves qu'ils existaient auparavant. Une des enquêtes précédentes sur l'ensemble de la mise en marché du bœuf a été celle menée en 1976, et je suis d'avis qu'un grand nombre de personnes présentes ici aujourd'hui ont probablement comparu devant cette commission d'enquête. J'ai pensé qu'il serait intéressant de porter à votre attention, si vous n'avez pas déjà étudié ce document, les conclusions de cette commission d'enquête. Je suis d'avis que c'est important parce que leurs conclusions sont directement contradictoires à celles du document de travail. Si vous voulez patienter un instant, je crois qu'il vaut la peine de les lire. C'est aux pages 106 et 107 du rapport sur la mise en marché du bœuf:

La Commission a été impressionnée par les circonstances spéciales que connaît la production bovine. Le système de mise en marché du bœuf comporte de nombreux stades et ces divers stades de production sont interdépendants. La réglementation d'un de ces stades ne provoquerait pas nécessairement les résultats escomptés. Le bœuf en vif ou transformé est un produit faisant l'objet d'un commerce intense au Canada et à l'étranger. Le commerce interrégional des zones productrices excédentaires vers les principales zones de consommation dont la production est largement déficitaire est au cœur même du système de mise en marché; les exportations de certaines régions et les importations dans d'autres régions sont primordiales pour fixer un prix plancher dans certains cas et un prix plafond dans d'autres. Enfin il existe une relation courante dans l'industrie du bœuf quant à l'utilisation des terres qui suggère certains problèmes difficiles à ajuster entre le secteur de l'élevage du bœuf et celui de la culture des grains.

La Commission est d'avis que tout système de mise en marché du bœuf et du veau devrait fonctionner dans l'intérêt de tous les participants, des consommateurs autant que des producteurs. Tout contrôle de la production du bœuf, à quelque stade et sous quelque forme que

[Text]

spiral of costs of production caused either by the capitalization of the value of transferable quotas (which value would fluctuate with the market, resulting in a new element of uncertainty for producers) or by the inflexibility in resource allocation due to the non-transferability of quotas. In either case, the control of production by quota would not necessarily result in increased total revenue to producers unless imports were restricted; controls of production by quota and import restriction would force consumers to pay artificially high prices for beef, in response to which they would likely consume less beef. Without any assurance that controlled beef production would achieve any objective of benefit to producers or to consumers, such a program would incur heavy set-up and administrative costs. It is clear that controls on production would increase the cost of beef production and could result in consumers paying twice for the same beef; once in the form of taxes to support the control program or any subsidies involved, and a second time in the form of higher beef prices.

The Commission recognizes that under certain circumstances some form of supply management may be advisable. In some of the beef marketing systems in other countries studied by the Commission, it was apparent controls existed to assure the orderly operation of a beef industry which relies mainly on the export market for a large percentage of its sales. Such is not the case in Canada's beef industry. Moreover, to use supply controls as a support instrument for the price of beef or for producer incomes could work against the primary objective of fostering the interregional and international flow of cattle, calves and beef so necessary to Canada's marketing system.

The Commission has found no evidence that a central allocative process for slaughter animals, involving supply and other controls in the marketing system (such as a National Meat Authority which was advocated by the National Farmers Union), would work successfully to provide a more equitable, efficient or effective system. The Commission rejects the principle of regulated domestic production for beef and veal. It has far greater confidence in the cumulative independent decision of thousands of producers provided that they have good information available to them, than in the decision of a single central authority. In the Commission's views, the real equity and income problems faced by beef producers should not be solved by controls on production.

And I might say, Mr. Chairman, that I strongly concur with those conclusions reached in that earlier report.

I think that I will dispense with the balance of the brief that I have prepared, since, as I said, many of the points have been previously raised, and I would just like to perhaps sum up my

[Traduction]

ce soit, entraînerait une spirale de coûts de production provoquée soit par la capitalisation de la valeur des contingents transférables (dont la valeur fluctuerait avec le marché, provoquant un nouvel élément d'incertitude chez les producteurs) ou par le manque de souplesse de l'affectation des ressources dû à la non-transférabilité des contingents. Dans les deux cas, le contingentement de la production n'entraînerait pas forcément une augmentation des recettes totales des producteurs à moins que les importations ne soient limitées; deux politiques qui obligeraient les consommateurs à payer des prix artificiellement élevés pour le bœuf et les mèneraient certainement à en diminuer leur consommation. Un tel programme provoquerait de lourdes dépenses d'organisation et d'administration sans garantir aucunement que le contrôle de la production du bœuf atteindrait un objectif profitable pour les producteurs et les consommateurs. Il est évident que les contrôles de la production augmenteraient les coûts de production du bœuf et pourraient amener les consommateurs à payer deux fois pour le même bœuf: une première fois sous forme d'impôts pour financer le programme de contrôle ou les subventions engagées, et une deuxième fois sous forme d'augmentation du prix du bœuf.

La Commission reconnaît que certaines formes de gestion de l'offre seraient souhaitables dans certains cas. Dans certains des systèmes de mise en marché du bœuf étudiés par la Commission dans d'autres pays, des contrôles existaient pour assurer le bon fonctionnement d'une industrie du bœuf qui repose principalement sur le marché d'exportation pour un fort pourcentage de ses ventes. Tel n'est pas le cas pour l'industrie du bœuf au Canada. De plus, l'utilisation de contrôle de l'offre comme mécanisme de soutien du prix du bœuf et des revenus des producteurs pourrait aller à l'encontre de l'objectif principal qui consiste à favoriser le commerce interrégional et international des bovins, des veaux et du bœuf si nécessaire au système de mise en marché canadien.

La Commission n'a pu prouver qu'un processus d'affectation central pour les animaux d'abattage, impliquant un contrôle de l'offre et de la demande d'un système de mise en marché (comme un organisme national des viandes préconisé par le National Farmers' Union) réussirait à donner un système plus équitable ou plus efficace. La Commission rejette le principe d'une réglementation de la production intérieure de bœuf et de veau. Elle fait beaucoup plus confiance aux décisions indépendantes cumulées de milliers de producteurs, pourvu qu'ils soient bien renseignés, qu'à un organisme central unique. La Commission est d'avis qu'on ne doit pas résoudre par des contrôles de la production les problèmes réels de revenus et d'avoirs que connaissent les producteurs de bœuf.

Et j'aimerais, monsieur le président, que je suis parfaitement d'accord avec les conclusions présentées dans ce rapport.

Je ne vous lirai pas le reste du mémoire que j'ai rédigé puisque, comme je l'ai dit, un bon nombre des points ont déjà été soulevés; j'aimerais cependant résumer ma position face

[Text]

views in terms of the problems that presently exist in the industry. These may be a little bit different from some of those already expressed because perhaps we are looking at them from a slightly different viewpoint. As I see it, the basic problem that confronts the cattle industry today is one of producing a product at a price that is acceptable to the consumer, and that is going to make a profit for the producer. Now that's probably pretty obvious. But I am convinced that within our industry we have many untapped means of accomplishing just this.

I think Senator Hays would be the first to admit that we have genetic material available to our breeding herds in this country that haven't been tapped yet. I think there are such things possible as modifying the normal practices of raising calves. I think it's possible, under confinement, to wean 800-pound calves, and in so doing substantially increase the productivity.

I think within the merchandising field, as was mentioned earlier, there are many things that could be done to stimulate the demand for beef.

The cattle industry, I think, became very complacent about the fact that people had a sort of a demand for beef that could hardly be satisfied, and I think that by becoming complacent the product hasn't been merchandised the way it could be. I think there are ways of presenting beef to the consumer today that have great potential in terms of meeting the demands of the working housewife. You can look at other industries such as pork where they are able to present product, primarily in a boneless fashion, which has much greater acceptability to the consuming housewife. So in closing I would just like to say that for many reasons I feel that control of supply is not the answer to our problems. I think that if we utilize our free market system, the ingenuity that has been developed over the years in the industry, I think that we will survive these difficult times that we are going through, and that the industry will become profitable and flourish in the future.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Mr. Kaumeyer.

Senator Thompson: Mr. Kaumeyer, I appreciate, very much, this brief, and I tried to follow you and read a little ahead. There is a lot more to read there. Do you think that young farmers should be given some kind of assistance in trying to get into this, or do you think it would attract them given the low price of beef?

Mr. Kaumeyer: I guess your question is really do I agree with a stabilization system, or an insurance-type program.

Senator Thompson: Do you think that is the way to attract a young farmer? Take the case of a young fellow whose father is selling the farm, and I'm just wondering about the opportunities for such a young man to get into farming.

Mr. Kaumeyer: I think that one of the most unfortunate things in Canada is the fact that there virtually is no sort of long-term financing available to either young or old farmers. It

[Traduction]

aux problèmes qui existent actuellement dans l'industrie. Mon opinion sera peut-être un peu différente de celles qui ont déjà été exprimées parce que nous étudions la situation d'un angle différent. Personnellement, je crois que le problème fondamental de l'industrie aujourd'hui est d'offrir un produit à un prix qui est acceptable au consommateur et qui permet au producteur de réaliser des profits. C'est probablement très évident. Je suis persuadé qu'il existe au sein de notre industrie nombre de moyens inexploités qui nous permettraient d'assurer que cela se réalise.

Je crois que le sénateur Hays serait le premier à reconnaître que nous avons des ressources génétiques pour nos troupeaux reproducteurs au Canada qui n'ont pas encore été exploitées. Je crois qu'il est possible de modifier les pratiques habituelles dans l'élevage des veaux. Je crois qu'on pourrait, dans des circonstances spéciales, sevrer des veaux de 800 livres, assurant ainsi une augmentation considérable de la productivité.

Pour ce qui est de la mise en marché, comme nous l'avons dit un peu plus tôt, il y a un bon nombre de choses qui pourraient être exploitées pour stimuler la demande pour le bœuf.

L'industrie du bétail, selon moi, a fait preuve de suffisance en croyant qu'on n'arriverait pas à satisfaire la demande pour le bœuf, et ainsi, le produit n'a pas été mis en marché comme il aurait dû l'être. Je crois qu'il y a des moyens de présenter aujourd'hui au consommateur du bœuf qui saurait répondre aux exigences de la ménagère qui travaille. Vous pouvez étudier d'autres industries comme celle du porc où on réussit à présenter un produit, principalement désossé, qui est beaucoup plus acceptable à la ménagère. En conclusion, j'aimerais simplement dire que je crois, pour un bon nombre de raisons, que la gestion de l'offre n'est pas la solution à nos problèmes. Je suis d'avis que si nous nous servons de notre système de marché libre et de l'ingéniosité qui a été développée au cours des années dans l'industrie, nous pourrions survivre les temps difficiles que nous traversons actuellement; l'industrie pourra ainsi devenir rentable et s'épanouir.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Kaumeyer.

Le sénateur Thompson: Monsieur Kaumeyer, j'apprécie beaucoup ce mémoire, et j'essayais même de vous devancer un peu. C'est un mémoire assez volumineux. Croyez-vous que les jeunes agriculteurs devraient recevoir une aide quelconque pour essayer de participer à l'industrie, ou croyez-vous qu'ils y seraient attirés en raison du faible prix du bœuf?

M. Kaumeyer: Je crois que vous désirez vraiment savoir si je suis d'accord avec le programme de stabilisation, ou le programme d'assurance.

Le sénateur Thompson: Croyez-vous que c'est le moyen d'attirer un jeune agriculteur. Prenez par exemple un jeune homme dont le père vend l'exploitation agricole; je me demande simplement quelles sont ses chances de devenir agriculteur.

M. Kaumeyer: Je crois qu'une des choses les plus regrettables au Canada est qu'aucune source de financement à long terme n'est offerte aux jeunes agriculteurs ou à ceux qui sont

[Text]

is most unfortunate that this prevails. That doesn't answer your question, I realize, but I think that that is a very real problem that we have in the farming industry, or the agricultural industry in Canada today.

Since Prudential Life Insurance went out of mortgaging farm properties, the only source of financing has been either short-term bank debt or Farm Credit Corporation.

Senator Thompson: Do you think that stabilization would attract not only the existing farmers but the young farmer as well?

Mr. Kaumeyer: Yes. I would favour a form of national stabilization on a couple of conditions.

One is that it would be basically, as has been suggested previously, a producer-funded system. I think it would have to be, as I refer to it, a "disaster fund". In other words it isn't designed to create an incentive for increased production, but it would help the young farmer, in the event that conditions were adverse, so that he doesn't lose his total equity and get wiped out.

Senator Thompson: Would you make this a compulsory system across the country or should it be on a volunteer basis?

Mr. Kaumeyer: No, I wouldn't agree to a compulsory system; I think it would have to be voluntary.

Senator Thompson: Yes. And would you have it a national system?

Mr. Kaumeyer: I think it would have to be national to be very effective.

Senator Thompson: Where would the funds come from?

Mr. Kaumeyer: Well I am not really qualified to suggest just how it would be totally funded, but I think that the scheme that has been suggested by the Alberta Cattle Commission is one that would be worthy of consideration.

The Deputy Chairman: Based on the cost of production?

Mr. Kaumeyer: I don't really feel qualified to get into the details. I really don't understand the full ramifications of that.

Senator Hays: Would you have limits on that?

Mr. Kaumeyer: No. I agree with what Stan Wilson said.

Senator Hays: He thought that we should have some limits.

Mr. Kaumeyer: Well my assessment of the situation would be this; I think that the cost of the insurance would be the limiting factor. In other words if someone wants to have a level of insurance of let's say 1,000 cows in his herd, is prepared to pay the price, maybe it makes good sense. If that operation is highly leveraged with a lot of debt it makes sense that someone

[Traduction]

âgés. C'est malheureux. Cela ne répond pas à votre question, j'en suis parfaitement conscient, mais je crois que c'est un problème réel de l'industrie agricole, au Canada aujourd'hui.

Depuis que la société Prudential Life Insurance a cessé d'offrir des hypothèques pour les propriétés agricoles, les seules sources de financement sont les emprunts bancaires à long terme ou les emprunts auprès de la Société du crédit agricole.

Le sénateur Thompson: Croyez-vous qu'un système de stabilisation attirerait non seulement les agriculteurs établis, mais également les jeunes agriculteurs?

M. Kaumeyer: Oui. Je préconise un système de stabilisation national, mais il y a certaines conditions.

Tout d'abord, ce système devrait être fondamentalement, comme on l'a déjà suggéré, financé par les producteurs. Je crois qu'il devrait prendre la forme d'une caisse de secours. En d'autres mots, il ne s'agit d'un encouragement pour augmenter la production, mais bien d'une aide offerte au jeune agriculteur devant faire face à des conditions difficiles, afin d'assurer qu'il ne perdra pas toute sa propriété.

Le sénateur Thompson: Voudriez-vous qu'il s'agisse d'un système obligatoire dans tout le pays ou préféreriez-vous une participation volontaire?

M. Kaumeyer: Je crois que les participants devraient s'engager de façon volontaire.

Le sénateur Thompson: Voudriez-vous qu'il s'agisse d'un système national?

M. Kaumeyer: Je crois que pour être efficace, le système doit être établi à l'échelle nationale.

Le sénateur Thompson: D'où voudriez-vous que les fonds proviennent?

M. Kaumeyer: Je n'ai vraiment pas la compétence nécessaire pour suggérer des méthodes de financement, mais je crois que le système proposé par l'Alberta Cattle Commission devrait être sérieusement étudié.

Le président suppléant: Un système établi en fonction du coût de production?

M. Kaumeyer: Je ne suis pas en mesure d'entrer dans les détails. Je ne comprends pas vraiment toutes les ramifications de la question.

Le sénateur Hays: Voudriez-vous établir des limites?

M. Kaumeyer: Non. Je suis d'accord avec ce que Stan Wilson a dit.

Le sénateur Hays: M. Wilson croyait que nous devrions établir certaines limites.

M. Kaumeyer: Voici ce que je pense de la situation: je crois que le coût de l'assurance devrait être le facteur limitatif. En d'autres mots, si quelqu'un désire avoir un certain niveau d'assurance tout en élevant un troupeau de 1,000 vaches et est disposé à payer le prix, il n'y a pas de problème. Si cette exploitation est hautement hypothéquée, il est logique que

[Text]

who owns their own land and is not highly leveraged may want to take insurance for a much smaller number of cattle.

Senator Hays: We are told by the Department of Agriculture this year that by 1981 we will be a net importer of beef in Canada. If we had, as some of the witnesses have expressed, complete reciprocity, do you suppose that we would gradually import more and more beef, if we had no controls whatsoever on the importation of beef from other countries? Would you agree that we should let it in?

Mr. Kaumeyer: No, I think there has to be some limit to the amount of importation to prevent situations developing whereby, if other countries have a large surplus, they would have free access to our market.

Senator Hays: If the Canadian economy performs as well in the next six months as it has in the last four weeks, and the dollar becomes worth 95 cents U.S., and cattle drop another dime, we would have a lot of American cattle here, wouldn't we, in a hurry?

Mr. Kaumeyer: We would indeed.

Senator Hays: And that wouldn't help our position. Would you think we should hurry along with a meat law in some way to protect our producers, or should we let it come, as some of the witnesses have indicated? This worries a lot of producers in Canada, and does not seem to worry them there.

Mr. Kaumeyer: Well, I think that there has to be some type of legislation in that respect that should be, basically, counter-cyclical, and I think that there should be some provision that any particular week, or short period of time, it would be possible to flood our market with maybe a quota that would be extended over maybe three months or whatever.

Senator Hays: Then you would agree with some of the quotas we have on new potatoes and sour cherries, and I could go on and on and on, where we protect producers. Indeed United States has exactly the same thing.

It was said here that we export about 60 per cent of our beef, and the large portion of that goes to Ontario and Quebec, and it has always done so. That has been our most lucrative market not only for beef cattle, but also for oil and gas, and they have pretty lucrative programs now that they are suggesting. They want to be self-sufficient in beef production. My reading, in talking to these people, is that they are hell bent in that direction, and I think that it would be too bad if Alberta were to lose that market.

Do you think the market is worth preserving, or should we go on and develop a market, as Mr. Hurlburt says, in California? There are 24 million people there. We can sell to them. We would have to sell at a little lesser price.

[Traduction]

celui qui possède une terre qui ne l'est pas désire avoir une assurance pour un troupeau beaucoup moins nombreux.

Le sénateur Hays: Les représentants du ministère de l'Agriculture nous ont dit cette année que d'ici 1981, le Canada sera un importateur net de bétail. Si, comme certains témoins l'ont fait remarquer, nous avons un système de pleine réciprocité, croyez-vous que nous importerions graduellement de plus en plus de bœuf, s'il n'y avait pas de contrôles de l'importation du bœuf provenant de l'étranger? Croyez-vous que nous devrions importer du bœuf?

M. Kaumeyer: Non, je crois qu'on devrait imposer une limite à l'importation afin d'éviter que lorsqu'un pays a des excédents importants, il ait un libre accès à notre marché.

Le sénateur Hays: Si l'économie canadienne fonctionne bien au cours des six prochains mois, comme elle l'a au cours des quatre dernières semaines, et si le dollar monte à 95 cents en argent américain et que la valeur des bovins baisse de 10 cents, nous aurions un bon nombre de bêtes américaines ici, très rapidement, n'est-ce pas?

M. Kaumeyer: C'est exact.

Le sénateur Hays: Et cela n'améliorerait pas notre situation. Croyez-vous que nous devrions nous empresser de formuler une loi sur l'importation de la viande afin de protéger nos producteurs, ou devrions-nous ne pas intervenir comme certains témoins l'ont suggéré? Cela inquiète de nombreux producteurs au Canada; mais cela ne semble pas les inquiéter ici.

M. Kaumeyer: Eh bien, je crois qu'il faudrait adopter une loi dont l'objet principal serait de conter les effets cycliques du marché. Je pense qu'elle devrait comprendre des dispositions assurant qu'il soit impossible d'inonder notre marché pendant n'importe quelle semaine donnée, ou pendant une courte période de temps, et ce grâce à un contingent qui pourrait être prolongé pendant peut-être trois mois, ou une période quelconque.

Le sénateur Hays: Vous seriez donc d'accord avec certains des contingents que nous avons imposés pour les nouvelles pommes de terre ou les griottes, ainsi que dans bien d'autres domaines où nous protégeons les producteurs. En effet, les États-Unis ont le même genre de système.

On a dit que nous exportons environ 60 p. 100 de notre bœuf, et une bonne partie est envoyée en Ontario et au Québec, comme ce fut toujours le cas. C'est notre marché le plus lucratif non seulement pour les bovins, mais également pour le pétrole et le gaz. Ils proposent la mise en œuvre de programmes très lucratifs. Ils désirent être indépendants dans le secteur de la production du bœuf. Ce que j'ai cru comprendre, après avoir parlé à ces gens, c'est qu'ils sont bien décidés à mettre en œuvre ces programmes, et je crois qu'il serait dommage que l'Alberta perde ce marché.

Croyez-vous que le marché vaut la peine d'être préservé, ou devrions-nous développer un marché en Californie, comme l'a suggéré M. Hurlburt? Il y a 24 millions de résidents là-bas. Nous pourrions leur vendre notre produit. Nous devrions le vendre à un prix un peu moins élevé.

[Text]

Mr. Kaumeyer: Well I think there is no question that the market is worth preserving. I don't think there is any question about that.

By the same token I would quite concur with Mr. Hurlburt that we should be looking for new markets, and I think that ultimately there will be a market developed in the western United States and Pacific Northwest that will be available to our Alberta cattle. But I would just suggest that it's very admirable for a province like Quebec to desire to become self-sufficient, to some extent, in their beef production. I don't know if the figures are accurate, but I understand that by 1990 it's estimated that their subsidy programme will cost something in the order of \$450 million, and I just wonder at what point the consumers in Quebec are going to say "Well look, maybe we have paid enough, or maybe too much", and it's going to come to an end.

Senator Hays: By that time we would have deer on our cheap land.

The Deputy Chairman: Any other questions? Thank you very much, Mr. Kaumeyer. We appreciate, very much, the written brief. It will go in our other briefs, plus the minutes of the other comments that were taken.

I have two more witnesses who asked to make presentations. Could we have Mr. and Mrs. Chase please? Would you state your name and address and so on please?

Mr. Ron Chase, Canadian Simmental Association, Alberta Simmental Association: Prior to beginning, gentlemen, I would like to apologize for my presentation if any part of it refers incorrectly to the report and its relationship to this committee. It would be impractical to run back out to the back room to do a fast editing job.

I am appearing on behalf of Karen Chase and myself, and also on behalf of the Canadian Simmental Association and the Alberta Simmental Association.

The Canadian Simmental Association passed the following resolution at their annual meeting held November 5th, 1981:

Be it resolved that the Canadian Simmental Association make a presentation to the Standing Senate Committee on Agriculture opposing their proposal Federal Marketing Board in the beef industry, and supporting the position of the Canadian Cattlemen's Association in this regard.

The Alberta Simmental Association passed the following resolution at their annual meeting held November 11th, 1981:

Be it resolved that the Alberta Simmental Association make a presentation opposing any marketing boards in the beef industry, and supporting the position of the Alberta Cattle Commission in this regard.

Mr. Chairman, Honourable Gentlemen;

On behalf of the 3,165 members of the Canadian Simmental Association and the Alberta Simmental Association I would like to take this opportunity to express our opposition to any and all of your marketing board proposals.

[Traduction]

M. Kaumeyer: Je crois qu'il est évident que le marché vaut la peine d'être préservé. Je ne crois pas qu'on puisse en douter.

Je suis toutefois entièrement d'accord avec M. Hurlburt lorsqu'il dit que nous devrions chercher de nouveaux marchés, et je crois que, finalement, on développera un marché dans l'Ouest et la région du Nord-Ouest des États-Unis pour notre bétail de l'Alberta. Je crois qu'il est admirable qu'une province comme le Québec désire devenir indépendante, dans une certaine mesure, dans la production de bœuf. Je ne sais pas si les chiffres sont exacts, mais j'ai cru comprendre qu'on prévoit, que d'ici 1990, leur programme de subventions coûtera environ 450 millions de dollars, et je me demande quand les consommateurs du Québec diront "Écoutez, nous avons peut-être assez payé, ou même trop"; on mettra alors fin à ces programmes de subvention.

Le sénateur Hays: A ce moment-là, on pourrait fort bien avoir des cerfs sur nos terres les plus pauvres.

Le président suppléant: Y a-t-il d'autres questions? Merci beaucoup monsieur Kaumeyer. Nous vous sommes très reconnaissants de nous avoir présenté un mémoire. Il sera ajouté avec les autres mémoires aux délibérations.

J'ai le nom de deux autres témoins qui désirent être entendus. Monsieur et Madame Chase, voudriez-vous nous donner votre nom, votre adresse et les détails du genre?

M. Ron Chase, Canadian Simmental Association, Alberta Simmental Association: Avant de commencer, messieurs, j'aimerais m'excuser si dans mon exposé je fais allusion de façon inexacte à votre rapport ainsi qu'à votre participation à la rédaction de ce document. Il ne serait vraiment pas pratique de quitter la salle pour apporter des corrections à mon exposé.

Je comparais aujourd'hui au nom de Karen Chase et moi-même, ainsi qu'au nom de la Canadian Simmental Association et de l'Alberta Simmental Association.

La Canadian Simmental Association a adopté la résolution suivante lors de sa réunion annuelle du 5 novembre 1981:

Que la Canadian Simmental Association fasse une présentation au Comité sénatorial permanent de l'agriculture exprimant son opposition à la création d'un office de commercialisation fédéral pour l'industrie du bétail tel que proposé par le Comité, et appuyant la position de l'Association canadienne des éleveurs de bétail à cet égard.

L'Alberta Simmental Association a adopté la résolution suivante lors de sa réunion annuelle du 11 novembre 1981:

Que l'Alberta Simmental Association fasse une présentation exprimant son opposition à la création de tout office de commercialisation pour l'industrie du bétail et appuyant la position adoptée par l'Alberta Cattle Commission à cet égard.

Monsieur le président, Honorables sénateurs,

Au nom des 3 165 membres de la Canadian Simmental Association et de l'Alberta Simmental Association, j'aimerais profiter de cette occasion pour exprimer notre opposition à

[Text]

Before outlining our reasons for opposition I believe that you should be apprised of the make-up and character of these two cattle associations in Canada. Our membership in the national association amounts to 2,505 members; many of those memberships are family memberships. A provincial breakdown shows the following; the maritime provinces, 25 members; Quebec, 109 members; British Columbia, 275 members; Manitoba, 322 members; Ontario, 397 members; Saskatchewan, 990 members; and finally Alberta with 1,387 members. Membership in our provincial association now stands at 660. Some of our members are strictly seed stock or breeder operators. Many of our members are cow-calf operators who register some of their stock in the hope that it will improve the saleability of their product. We also have members involved in our organization that are feeder operators. Along with our Young Sire Proving Program, and our Canadian Young Simmentalers, we feel that the Alberta and Canadian Simmental Associations proportionately reflect each and every aspect of the cattle industry in this country.

The difficulties encountered by cattlemen today are due, in large measure, to situations that are entirely removed from or outside of the influence of this industry. We would like to remind this committee that, at least in our opinion, the beef industry in Canada is very efficient. The cyclical nature of cattle production has never allowed anyone involved in it to be anything other than extremely cost conscious.

Federal monetary and fiscal mismanagement and irresponsibility have, over the past years, created, or at the very least allowed a dangerous level of inflation and an even higher rate of interest to prevail. This action, or perhaps one should say lack of action, has proven to be disastrous and has affected each and every Canadian, albeit to a different degree. Given the nature of the beast, it is then not surprising to see this committee unable to concentrate and isolate more than one problem, and that is namely marketing, for consideration at this time. That singular consideration cost in excess of \$40,000 for one report and was two years in the making. It is unfortunate that even this prolonged period did not allow for credible reporting of essential and current data leading to an acceptable working premise. It could be successfully argued, at this point, that the consultant/author is far more knowledgeable about marketing boards than he is about the cattle industry.

The Roytenberg paper acknowledges the facts that mixed farm operations account for many of Canada's small herds. These operations complement one another and they help to stabilize the farm operations in general. Moreover, they allow individual farmers and ranchers a certain amount of flexibility that must remain central to the producer. It is perhaps this aspect alone that is responsible for ensuring a broad base to the agricultural industry. What the report fails to acknowledge is that any marketing board based on supply management would remove this flexibility and choice, and would certainly allow for the inevitable manipulation and concentration of this industry by a bureaucracy closeted in eastern officialdom.

[Traduction]

toutes les propositions ayant trait à la création d'un office de commercialisation.

Avant de justifier cette position, je crois qu'il serait bon de dire quelques mots sur ces deux associations d'éleveurs de bétail canadiennes et leurs objectifs. L'association nationale compte 2 505 membres; un bon nombre d'entre eux possèdent une carte familiale. La répartition provinciale révèle que les provinces Maritimes comptent 25 membres; le Québec, 109 membres; la Colombie-Britannique, 275 membres; le Manitoba, 322 membres; l'Ontario, 397 membres; la Saskatchewan, 990 membres; et finalement l'Alberta, 1 387 membres. Notre association provinciale compte maintenant 660 membres. Certains de nos membres s'occupent exclusivement de bétail de reproduction. Un bon nombre sont des éleveurs-naisseurs qui inscrivent certains de leurs animaux dans l'espoir d'améliorer leurs chances de vendre leur produit. Certains de nos membres s'occupent d'engraissement. Grâce à notre Young Sire Proving Program, et à notre regroupement des Canadian Young Simmentalers, nous croyons que l'Alberta Simmental Association et la Canadian Simmental Association illustrent tous les aspects de l'industrie des bovins dans ce pays.

Les problèmes que les éleveurs éprouvent aujourd'hui proviennent, dans une large mesure, de situations complètement indépendantes de notre industrie, ou de sa sphère d'influence. J'aimerais rappeler au comité que, selon nous, l'industrie du bétail au Canada est très efficace. Compte tenu de la nature cyclique de ce secteur, les participants se sont toujours préoccupés des coûts.

La mauvaise gestion et l'irresponsabilité financière du gouvernement fédéral ont, au cours des dernières années, créé, ou du moins permis, un niveau dangereux d'inflation et un taux d'intérêt très élevé. Cette action, ou peut-être devrait-on dire ce manque d'action, a été désastreux et a touché chaque Canadien, quoiqu'à un degré différent. Étant donné la nature du mal, il n'est donc pas surprenant que votre comité soit incapable de cerner plus d'un problème, soit la mise en marché, pour son étude. La rédaction d'un rapport sur ce simple problème a coûté plus de 40 000 \$; il a même fallu deux ans pour le préparer. Il est malheureux que cette longue période n'ait pas suffi pour récolter des données récentes et essentielles qui auraient rendu le document de travail acceptable. On pourrait bien dire que l'auteur s'y connaît beaucoup mieux en commercialisation qu'en production de bétail.

Le rapport Roytenberg reconnaît qu'un bon nombre des petits troupeaux au Canada se trouvent dans des exploitations agricoles polyvalentes. Ces exploitations se complètent l'une l'autre et permettent de stabiliser l'ensemble des exploitations agricoles en général. De plus, elles permettent aux éleveurs et aux agriculteurs d'avoir une certaine souplesse qui est nécessaire aux producteurs. C'est peut-être même ce simple facteur qui est responsable du fait que l'industrie agricole a des assises solides. Le rapport ne reconnaît malheureusement pas qu'un office de mise en marché fondé sur la gestion de l'offre ferait disparaître cette souplesse et le choix offert, et favorisait une certaine manipulation et une concentration qu'une bureaucra-

[Text]

The working paper does not include any reference or suggest any thought that might have been given to land use and related essential production commodities. Further, the paper seems to be preoccupied with the small scale cattle operation which is extremely prevalent in eastern Canada. There is very little in it to encourage the western producer, and especially an Albertan, the Albertans who collectively produce approximately 40 per cent of Canada's beef.

It is most unfortunate that this committee could only see its way clear to spend two days in Alberta discussing alternative marketing systems, when this province is the largest cattle producing province in the country. It goes without saying that any hardship and/or change would be felt to a much greater extent in Alberta than elsewhere. One would have thought, for that reason alone, that this committee would have been bound to visit numerous locations in Alberta providing all of our producers with the opportunity to tell this committee what they perceive as being an honest and reasonable solution to the difficulties that truly are facing them.

Any and all monies that would be needed to initiate and maintain a beef marketing board would be better used if it stayed in the hands of the producer. It is unfortunate that your working paper failed to see the need for providing a comprehensive picture of the cost of establishing and operating a marketing system. Your insouciance towards the financial burden which would be placed on the producer to operate a bureaucratic marketing board causes many of us grave concern.

The Roytenberg paper outlines four marketing proposals, all based on existing marketing systems. To suggest that a government bureaucracy could monitor and manipulate 165,000 cattle producers with an average of 26½ cows in the same way as other existing marketing boards is, at the very best, frivolous.

However, things being what they are, this is probably the time to suggest to this committee, upon your return to Ottawa, that you reassess your commitment to provide stability in the beef industry in Canada. It is hoped that with a reevaluation it would cause everyone to realize that to isolate only one problem out of the many problems facing this industry, and to give exclusive study to that one problem at the expense of all the others is, without question, an unmitigated waste of tax monies, time, and energy on the part of everyone concerned. In addition, it is hoped that everyone would finally grasp the time-honoured concept that the success of any development strategy depends on total problem identification, and a subsequent prioritized and balanced implementation of those solutions.

The Canadian Simmental and Alberta Simmental Associations would appreciate being involved in a balanced program, simultaneously offering a stable production environment and a reasonable expectation in the continued growth of this industry. To this end we recommend consideration and action taken in the following areas:

[Traduction]

tie, dominée par les hauts fonctionnaires de l'Est, rendrait inévitables.

Le document de travail n'aborde pas du tout l'utilisation des terres ou les denrées connexes essentielles à la production. De plus, l'auteur semble être préoccupé par l'élevage de bétail à une petite échelle, type d'exploitation très populaire dans l'Est du Canada. Le rapport contient très peu d'éléments pour encourager les producteurs de l'Ouest, particulièrement ceux de l'Alberta, qui produisent collectivement environ 40p. 100 du bœuf au Canada.

Il est très malheureux que le comité ait jugé que deux jours en Alberta suffiraient pour discuter les divers systèmes de mise en marché, alors que cette province est le plus important producteur de bovins au pays. Il va sans dire que tout changement ou tout problème prennent beaucoup plus d'ampleur en Alberta qu'ailleurs. On aurait pensé que, pour cette simple raison, le comité aurait décidé de visiter de nombreuses localités en Alberta donnant ainsi à tous nos producteurs l'occasion de proposer des solutions raisonnables et honnêtes aux problèmes auxquels ils font face.

Tout l'argent nécessaire à la mise sur pied et au maintien d'un office de commercialisation du bœuf serait mieux utilisé s'il était laissé au producteur. Il est malheureux que l'auteur du document de travail n'ait pas cru bon de donner une idée globale du coût de la mise sur pied et de l'exploitation d'un système de mise en marché. Votre insouciance face au fardeau financier qui serait assumé par le producteur pour l'exploitation d'un tel office nous inquiète sérieusement.

Le rapport Roytenberg propose quatre options de mise en marché, toutes fondées sur des systèmes de commercialisation existants. Il est ridicule de suggérer que le gouvernement et ses bureaucrates pourraient surveiller et manipuler, de la même façon que n'importe quel autre office de commercialisation, 165,000 producteurs de bétail dont le troupeau moyen est de 26½ vaches.

Toutefois, les choses étant ce qu'elles sont, le temps est probablement venu de suggérer à ce comité, à son retour à Ottawa, de réévaluer son engagement d'assurer la stabilité dans l'industrie du bétail au Canada. On espère que cette réévaluation pourrait pousser les intéressés à réaliser que le fait de cerner un seul des problèmes auxquels fait face cette industrie, et de l'étudier aux dépens de tous les autres est, sans aucun doute, un gaspillage d'argent public et une perte de temps et d'énergie. En outre, espérons que tout le monde comprenne qu'en fin de compte le succès de toute stratégie de développement dépend d'une identification complète du problème, de l'établissement de priorités et d'une mise en œuvre bien équilibrée des solutions.

La Canadian Simmental Association et l'Alberta Simmental Association seraient prêtes à participer à un programme bien équilibré, offrant simultanément un environnement de production stable et des perspectives raisonnables pour la croissance continue de l'industrie. A cette fin, nous demandons au comité

[Text]

(1) A reversal of the Implied Federal attitude towards the cattle industry. The total inability of federal agricultural agencies to provide any stability to the beef industry has left a void that only some provincial governments have fulfilled by offering production incentives and price support programs. This has caused the comparative advantages of feeding cattle in one part of the country to be moved to another. This is completely contrary to what should be considered as an absolute; the natural competitive advantages of one region vis-à-vis another, they must be identified, and policies which recognize this efficiency causing advantages should be encouraged. We need a national stabilization program based on some form of producer participation that would eliminate the need for those provincial programs.

(2) That a federal insurance commission be established that would offer, on a voluntary income insurance scheme basis, and also on a support income averaging basis.

(3) Help to identify and prioritize the research needs. This process should call for an aggressive research and development program which would constantly challenge production costs and promote continued efficiency.

(4) Encourage an aggressive domestic and international market development program. We should endeavour, wherever and whenever possible, to reverse the decline in beef consumption through advertising and promotion.

(5) A solution to the Crow rate dilemma has become one of the most pressing demands of these producers who live on the prairies. The solution to this problem, perhaps more so than any other, is totally in the hands of the federal government. It is therefore incumbent upon you to render a decision that is fair and equitable, that would allow prairie producers to be treated as the priority market for prairie feed grains.

(6) An exhaustive and comprehensive study should be undertaken, which, when completed, would document that portion of the consumer dollar that was delivered to the producers as opposed to that portion which remained with the packer/wholesaler and the retailer. Mr. Roytenberg states that the producer share of the consumer dollar stands at about 40 per cent, the packer wholesaler's share stands at about 35 per cent and retailers retain only about 25 per cent. The producer is locked into a time frame of several years in order to garner 40 per cent of that consumer dollar. The packer/wholesaler is involved for a period of one to two weeks, and finally the retailer's involvement can be measured in days, sometimes even in hours. In 1979, gentlemen, a beef producer received an

[Traduction]

d'accorder une attention particulière aux recommandations suivantes:

1) Le revirement de l'attitude qui sous-tend la politique du gouvernement fédéral vis-à-vis l'industrie du bétail. L'inaptitude complète des organismes agricoles du fédéral à assurer une stabilité dans cette industrie a laissé un vide que seuls certains gouvernements provinciaux ont su combler en offrant des encouragements à la production et des programmes de soutien des prix. Ceci a entraîné le déplacement d'une région du pays à une autre des avantages comparatifs présentés par l'engraissement des bovins. Ceci est complètement contraire à la situation qui devrait exister; les avantages concurrentiels naturels d'une région face à une autre doivent être identifiés. On devrait également encourager des politiques qui reconnaissent ces avantages qui assurent une certaine rentabilité. Nous avons besoin d'un programme de stabilisation nationale fondé sur un type quelconque de participation du producteur qui éliminerait le besoin pour des programmes provinciaux.

2) La mise sur pied d'une commission fédérale d'assurance qui offrirait un système d'assurance des revenus facultatif et un système de stabilisation de revenus.

3) L'identification des besoins en recherche et l'établissement de priorités dans ce secteur. Ce procédé devrait être caractérisé par un programme de recherche et de développement énergique qui contesterait sans cesse les coûts de production et assurerait la promotion d'une rentabilité continue.

4) Encourager un programme énergique de développement des marchés international et national. Nous devrions tenter, à chaque occasion qui s'offre et là où c'est possible, de renverser la baisse de la consommation de bœuf grâce à des campagnes de promotion et de publicité.

5) Une des demandes les plus pressantes des producteurs qui vivent dans les Prairies est la solution du problème posé par les tarifs du Nid-de-Corbeau. Cette solution 101, peut-être plus que toute autre, est totalement entre les mains du gouvernement fédéral. Il vous appartient donc de présenter une décision juste et équitable qui assurerait que les producteurs des Prairies soient traités comme un marché prioritaire dans le secteur des provendes.

6) Une étude globale et approfondie devrait être entreprise pour permettre de déterminer quelle portion du dollar du consommateur revient aux producteurs comparé à celle qu'encaissent la salaison, le grossiste ou le détaillant. M. Roytenberg dit que le producteur reçoit environ 40p. 100 du dollar du consommateur, l'entreprise de salaison et le grossiste, environ 35p. 100, et les détaillants environ 25p. 100. Le producteur doit travailler pendant plusieurs années avant qu'il puisse encaisser 40p. 100 du dollar du consommateur. Le grossiste et l'entreprise de salaison ne prennent qu'environ une ou deux semaines pour gagner leur part et le détaillant à peine quelques jours ou quelques heures. En 1979, un éleveur recevait une moyenne de 777\$ pour un bouvillon de 1 000 livres

[Text]

average of \$777 for a 1,000 pound steer grading A1-2. For the first 10 months of 1981 he received \$799, that is a 2.7 per cent increase since 1979. The spread between the producer and the packer widened from \$28.33 per 1,000 pound steer in '79 to \$49.30 in 1981, so that the packer actually received a 74 per cent increase if you take that small figure. In 1981 the price the retailer paid the packer for a carcass increased from \$717 to 787, or a 9.7 per cent increase. However, the selling price to the consumer increased from \$1,022 for the animal to \$1,172, or 14.7 per cent. The retailer's spread increased from \$305 in '79 to \$385 in '81, that's an increase of 26.3 per cent. In view of the meeting coming up today, I was preoccupied with the cost of beef, and we had a roast, yesterday on November 25th, a 4.8 pound roast that cost \$15.79. The price per pound was not a sale item, and it was shown to be \$3.29 a pound.

On the same day, the price offered to the producer at the yards was 68 cents per pound. A quick calculation shows that there is a \$12.53 difference between the producer price and that which the consumer paid, and this is a \$12.53 difference on one cut of meat only. Now I have to ask you why has the federal government never addressed itself properly to the problem of causing a greater portion of the consumer dollar to be returned to the producer? Why could you not have spent two years and \$40,000 investigating the means to ensure that a pro-rated return on investment from the consumer dollar was available for the producer, the packer/wholesaler, and the retailer? Why is the producer level the level which always seems to attract the interest of every Tom, Dick and Harry. Why hasn't the spread between producer and retailer ever been investigated in the belief that the producer should enjoy a fair return on his money, his time, and his investment, to the same degree as the retailer under the present marketing conditions. The producer should no longer be subsidizing the packer/wholesaler or the retailer. The retailer should no longer be in the favoured position of being able to squeeze the packer/wholesaler on one side and the consumer on the other.

The most serious problem in the beef industry today, simply explained, is that the necessary financial accommodations are not being afforded to all of the partners in the beef production and marketing chain. This failure at the board room and management level is short-sighted at the very least, and counterproductive in terms of good corporate Canadian citizenship.

The Roytenberg working paper has outlined the opportunities that we would enjoy should we support a federal marketing board. What the report fails to mention is that the very nature of a marketing board requires consolidation. In the process of consolidation there is absolutely no doubt that many small producers and many large producers will be forced out of business, not because they wish it to be so, not because they are inefficient, not because they wish to turn their attention elsewhere. They will be squeezed and eventually forced out of business by the presence of a marketing board itself. Their

[Traduction]

côté A1-2. Pendant les dix premiers mois de 1981, il recevait 799\$, soit 2,7p. 100 de plus qu'en 1979. La différence entre le montant reçu par le producteur et par l'entreprise de salaison est passée de 28,33\$ pour un bouvillon de 1 000 livres en 1979 à 49,30\$ en 1981; ainsi l'entreprise de salaison a reçu une augmentation de 74p. 100. En 1981, le montant payé par le détaillant à l'entreprise de salaison pour une carcasse est passé de 717\$ à 787\$, soit une augmentation de 9.7p. 100. Toutefois, le prix de vente au consommateur est passé de 1 022\$ pour l'animal à 1 172\$ soit une augmentation de 14.7p. 100. Le profit du détaillant est passé de 305\$ en 1979 à 385\$ en 1981, soit une augmentation de 26,3p. 100. Sachant que je viendrais témoigner aujourd'hui, je me suis posé quelques questions au sujet du coût du bœuf. Nous avons donc mangé du rôti, hier le 25 novembre; un rôti de 4,8 livres a coûté 15,79\$. Le rôti n'était pas offert à un prix spécial, et valait 3,29\$ la livre.

La même journée, le prix offert au producteur au parc à bétail était 68c. la livre. Un calcul rapide révèle qu'il y a une différence de 12,53\$ entre le montant reçu par le producteur et celui payé par le consommateur, pour une seule coupe de viande. Pourquoi le gouvernement fédéral n'a-t-il jamais vraiment tenté d'assurer qu'une plus grosse portion du dollar du consommateur retourne au producteur? Pourquoi ne pas avoir consacré deux ans et 40 000\$ pour étudier les moyens d'assurer au producteur, à l'entreprise de salaison, au grossiste et au détaillant une portion proportionnelle du dollar du consommateur? Pourquoi le secteur du producteur semble-t-il toujours intéresser Pierre, Jean, Jacques? Pourquoi la différence entre le prix du producteur et celui du détaillant n'a-t-elle jamais été étudiée en partant du principe que le producteur devrait avoir des recettes équitables en retour pour ses investissements, son temps, tout comme le détaillant dans les conditions de mise en marché actuelles? Les producteurs ne devraient plus financer les entreprises de salaison, le grossiste ou le détaillant. Le détaillant ne devrait plus avoir l'avantage de pouvoir profiter des entreprises de salaison et du grossiste d'un côté et du consommateur de l'autre.

Le problème le plus grave qu'éprouve l'industrie du bétail aujourd'hui est tout simplement le fait que les assurances financières nécessaires ne sont pas offertes à tous les participants au système de mise en marché et de production du bœuf. Cette faiblesse au niveau de la gestion dénote tout au moins un manque de perspicacité, et est contraire à l'intérêt national.

Le document de travail Roytenberg esquisse les perspectives dont nous jouirions si un office de commercialisation fédéral était créé. Ce que le rapport ne précise pas est que la nature même d'un office de commercialisation exige une certaine consolidation. Il va sans dire que dans ce procédé, un bon nombre de petits producteurs et producteurs importants devront cesser leur exploitation, non pas parce qu'ils le désirent, qu'ils ne sont pas efficaces, ou qu'ils désirent tourner leur attention vers un autre secteur. La simple existence de cet office les forcera à abandonner leur exploitation. Leur contin-

[Text]

quota will become more valuable than raising cattle, and once sold will probably be lost to that farm family, and many other farm families for all time to come.

In Ponoka the other day Charles Gracey said, prior to Mr. Roytenberg's talk, that he was afraid that many of the farmers were going to be led down the garden path, but I guess some of us are afraid that perhaps we might be led across the meadow and up the hill.

Thank you gentlemen.

The Deputy Chairman: Thank you very much Mr. Chase.

Senator Thompson: Our purpose has been to stimulate discussion across the country. I would like to stay for about five weeks in Alberta, but unfortunately we have other obligations. We were one evening in Quebec and we are here for two days. I wish we could stay longer as well, because we are here to learn, really, as much as we can.

You have mentioned a number of areas to us. Obviously a very crucial factor is this disparity between the retail price and the return to the producer. I wish you could have given us some suggestions as to how to solve that. You mentioned a national stabilization programme. Could you clarify that more for me? What kind of a stabilization programme are you wanting?

Mr. Chase: I think I can only explain in philosophical terms that the membership seemed to feel that something had to be done, that there is need for some assistance, and that rather than everyone appear to be running off in every direction with everybody having his own idea, we must somehow provide some unanimity of thought. The only way we could come to a conclusion, in view of the time factors involved, with the possibility of these hearings coming up, was to say to ourselves, "Well, the best thing to do is to go along with the thoughts and the presentations as put forward in relation to this area by the Alberta Cattle Commission and the Canadian Cattlemen's Association."

Senator Thompson: Perhaps you could send to us your ideas on both the stabilization programme and the federal insurance. I'm assuming it's somewhat similar to the Alberta proposal.

Mr. Chase: Yes, sir.

Senator Molgat: You spoke of the Crow rate, and I think you made the statement that only the federal government can solve this problem. Do you not feel that the prairie governments concerned also have to take a position?

Mr. Chase: I'm afraid, sir, that I have to agree with you that a position has to be taken by everyone. Compromise is necessary, and it's obvious to many people that at least some policy has to be stated as to what will happen in the future. Right now it is just one more uncertainty that faces us in the future, and that is more the problem than anything else. But it really is, obviously, up to a working relationship between the federal

[Traduction]

gent aura une plus grande valeur que les bêtes qu'ils élèvent; une fois vendu, ce contingent ne pourra plus être récupéré par cette famille ou d'autres familles qui s'occupent d'agriculture.

A Ponoka, l'autre jour, Charles Gracey a dit, avant que M. Roytenberg ne prenne la parole, qu'il craignait qu'un bon nombre d'agriculteurs seraient dupés, mais je pense que certains d'entre nous ont peur d'être bernés au delà de ce que nous soupçonnions.

Merci messieurs.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Chase.

Le sénateur Thompson: Nous avons cherché à stimuler les discussions dans le pays tout entier. J'aimerais passer cinq semaines en Alberta, mais malheureusement, nous avons d'autres responsabilités. Nous avons passé une soirée au Québec et nous sommes ici pendant deux jours. J'aimerais rester plus longtemps, parce que nous sommes vraiment ici pour apprendre le plus possible.

Vous avez parlé d'un certain nombre de secteurs. Évidemment, un facteur très important est cette disparité entre le prix demandé par le détaillant et les recettes du producteur. J'aurais aimé que vous nous proposiez certaines solutions. Vous avez parlé d'un programme national de stabilisation. Pourriez-vous m'en dire un peu plus long? Quel type de programme de stabilisation désirez-vous?

M. Chase: Je crois que je ne peux qu'expliquer de façon philosophique que les membres de l'industrie semblent croire qu'on doit faire quelque chose, qu'on doit leur accorder une certaine aide, et que plutôt que de s'éparpiller dans toutes les directions, chacun avec sa propre idée, il faudrait que nous nous entendions. Étant donné les délais et les audiences prévues, nous avons conclu que nous n'avions d'autre choix que de fonder nos propos sur les opinions et les mémoires présentés dans cette région par l'Alberta Cattle Commission et l'Association canadienne des éleveurs de bétails.

Le sénateur Thompson: Peut-être pourriez-vous nous faire parvenir vos opinions sur le programme de stabilisation et le programme d'assurance du gouvernement fédéral. Je suppose que votre proposition se rapproche quelque peu de celle présentée par l'Alberta.

M. Chase: Oui, monsieur le sénateur.

Le sénateur Molgat: Vous avez parlé du tarif du Nid-de-Corbeau et je crois que vous avez dit que seul le gouvernement fédéral peut résoudre ce problème. N'estimez-vous pas que les gouvernements des provinces des Prairies en cause devraient également prendre position?

M. Chase: J'ai bien peur, monsieur, de devoir convenir avec vous qu'il revient à tous de prendre position. Il faut à tout prix en arriver à un compromis et, pour un grand nombre de personnes il apparaît évident que des études prospectives devraient être entreprises. A l'heure actuelle, ce n'est rien de plus qu'une nouvelle incertitude qui plane sur nos têtes et c'est là plus que n'importe où ailleurs que réside le problème. Mais,

[Text]

government and the provincial governments and I apologize if we created any other impression.

The Deputy Chairman: Thank you very much for your presentation, Mr. Chase, on behalf of the two Simmental Associations and yourself.

Mr. Chase: May I say, in parting, that our greatest gratitude is to Senator Hays for providing us with this opportunity. It takes one hell of a man, gentlemen, to stand in front of the questioning that went on here today. Thank you sir, we respect you greatly.

Senator Hays: I might make an observation, Mr. Chairman. Mr. Chase, when I built the quarantine station when I was Minister of Agriculture to bring in the Simmentals and other exotic cattle, the Prime Minister of Canada was getting 100 letters a week from all the cattle producers across Canada saying that Harry Hays was going to ruin all the cattle in North America because they didn't need that genetic material.

Mr. Chase: I wonder if I could add, Senator Hays, in case you are not aware, that my wife, Karen, wrote her thesis at University on the outstanding qualities and merits of the Hays Converter.

Senator Molgat: Advertising is not permitted, Mr. Chase, I'm sorry.

Mr. Chris Mills, Manager, Alberta Cattle Commission: Mr. Chairman, I just wanted to follow up on something that Senator Thompson brought out with respect to stabilization, which he seemed to want to pursue, and that is whether or not it is possible that the adoption of a national stabilization program, as a voluntary and contributory programme would be effective in bringing about a phase-out of existing provincial programs, which is a key issue, of course, here in Alberta. I just want to explain to him that the provincial Cattlemen's Associations from across Canada did meet in Saskatoon back in September of this year to discuss this very problem, and those provinces with stabilization programmes were present at that meeting, and there was considerable discussion about whether or not they would be prepared to give up their programs. The general view was that if we could come up with a programme that was more meaningful than A.S.A. 90, they would be prepared to phase out; not just drop their programs as most of them, of course, are contractual, but they would be prepared to phase out their programs.

I think there are two other things that are important.

Senator Thompson: Could I just interrupt you to ask did that include the Quebec government as well?

Mr. Mills: That included a representation from the Quebec producers, not the Quebec government.

[Traduction]

de toute évidence, il s'agit vraiment pour le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux de se concerter et je vous prie de m'excuser si nous avons créé une autre impression.

Le président suppléant: Merci beaucoup, M. Chase, de la présentation que vous avez faite en votre nom ainsi qu'en celui des deux associations d'éleveurs de vaches de race du Simmental.

M. Chase: Permettez-moi de dire au départ que notre plus grande gratitude va au sénateur Hays qui nous a fourni cette occasion. Il faut tout un homme, messieurs, pour réussir à donner le ton aux questions qui ont été discutées ici cet après-midi. Merci monsieur, nous avons infiniment de respect pour vous.

Le sénateur Hays: Permettez-moi une observation, monsieur le président. M. Chase, lorsque j'ai fait construire, alors que j'étais ministre de l'Agriculture, la station de quarantaine afin de faire venir des vaches de la race du Simmental ainsi que d'autres bêtes exotiques, le premier ministre du Canada recevait cent lettres par semaine de tous les producteurs de bovins du pays qui estimaient que Harry Hays allait ruiner toute l'industrie de l'élevage en Amérique du Nord parce qu'ils n'avaient pas besoin de ces nouvelles espèces.

M. Chase: Si je puis me permettre, sénateur Hays, au cas où vous ne le sauriez pas, mon épouse Karen a présenté à l'Université une thèse sur les qualités remarquables et les mérites du Hays Converter.

Le sénateur Molgat: Il n'est pas permis de faire de la publicité ici, monsieur Chase, je suis désolé.

M. Chris Mills, directeur, Alberta Cattle Commission: Monsieur le président, je voulais simplement ajouter quelques mots au sujet d'un point soulevé par le sénateur Thompson lorsqu'il a parlé de la stabilisation, point qu'il semblait d'ailleurs vouloir poursuivre. Il s'agit de se demander s'il se peut que l'adoption d'un programme national de stabilisation, programme volontaire et contributif, ait pour effet d'entraîner la suppression graduelle des programmes provinciaux existants, question très importante il va sans dire en Alberta. Je veux tout simplement lui expliquer que les associations provinciales d'éleveurs de bétail de tout le Canada se sont réunies à Saskatoon en septembre de cette année afin de discuter de ce problème particulier; les provinces ayant un programme de stabilisation étaient présentes à cette rencontre et elles ont beaucoup discuté de la question de savoir si elles seraient disposées à abandonner leurs programmes. Elles étaient d'avis dans l'ensemble que si nous pouvions présenter un programme beaucoup plus significatif que le ASA 90, elles seraient disposées à l'éliminer graduellement; il ne s'agissait pas seulement les laisser tomber, la plupart d'entre eux étant contractuels, mais à les éliminer graduellement.

Je crois que deux autres points revêtent une certaine importance.

Le sénateur Thompson: Permettez-moi de vous interrompre et de vous demander si cela inclut le gouvernement du Québec?

M. Mills: Il y avait à cette rencontre des représentants des producteurs du Québec et non du gouvernement.

[Text]

But there are two other things that you may well be aware of, Senator Thompson. First of all the existing provincial stabilization programs have been and are being amended, and they are being amended in a way which makes them less attractive. The B.C. program is far less attractive now than it was when it was brought in. The Quebec programme is far less attractive now than it was when it was brought in.

In addition, you may be aware of the fact that the Saskatchewan Stabilization Programme says that if the producer premium ever rises above 6 per cent, it will have to be reviewed.

Senator Thompson: In about six years as well they have a review?

Mr. Mills: But even within the six years, if it rises above 6 per cent. In our opinion there is absolutely no way that they will be able to keep that program under a 6 per cent premium, so that there is undoubtedly going to have to be a review.

The last thing is, of course, that if the federal government applied the netting out clause under a federal program, strictly as Mr. Whelan has interpreted it, I don't think that there's any doubt that most provincial governments would get out, because it would mean that their tax dollars are going into other provinces and they get nothing.

I would like to refer to what Senator Hays said with respect to the young and beginning producers. I think that is the concern that we have had expressed to us throughout our 52 meetings. It is the young producer who is primarily dependent on cattle production, with a very high debt load, who is in much the deepest trouble today, and in very, very serious trouble. At our meetings about the—I better not call it the Hays report—the working paper, we learned that there were three problems.

Problem number one is that by the time any of those proposals, if they were going to be effected at all, are implemented, the young and beginning producer of today will have gone.

The second problem is that most young producers have started with a relatively small base and wish, of course, to build up over time, and they perceive any supply management programs that we have in place today as making it extremely difficult to do that. It's extremely difficult to expand from a base when you actually have to obtain a quota in some way.

The third thing is that a recent study in Ontario has shown that the young and beginning producer in Ontario has generally been forced into those commodities that do not have supply management, because it is almost impossible for them to purchase quota under the Ontario system. So we have many young producers in the cattle business who might have preferred to be in the dairy business, but can't get in because of the way in which the supply management program is operated. And it may well be that the working paper has ideas that would allow the program to work differently. But every supply management program that is working in practice today makes it extremely difficult for young, beginning farmers to start out.

[Traduction]

Mais il y a deux autres points dont vous êtes peut-être au courant sénateur Thompson. Premièrement, on a apporté et on apporte encore à ces programmes des modifications qui rendent ceux-ci moins attrayants. Le programme de la Colombie-Britannique est maintenant beaucoup moins intéressant qu'il ne l'était lorsqu'il a été mis en place. Il en va de même pour le programme du Québec.

En outre, vous savez peut-être que le programme de stabilisation de la Saskatchewan stipule que s'il arrivait que la prime du producteur dépasse 6 p. 100, il faudra alors procéder à une révision.

Le sénateur Thompson: De toute façon il y aura une révision dans six ans?

M. Mills: Même avant six ans, si le taux dépasse 6 p. 100. À notre avis, il est absolument impossible que la province réussisse à maintenir la prime en-deçà de 6 p. 100; il n'y a aucun doute qu'il faudra procéder à une révision.

Si le gouvernement fédéral appliquait une disposition d'annulation en vertu d'un programme fédéral, exactement comme l'a interprété M. Whelan, je ne crois pas qu'il y ait le moindre doute que la plupart des gouvernements provinciaux se désisterraient étant donné que cela signifierait que les dollars qu'ils versent en impôt seraient dépensés dans les autres provinces et qu'ils n'obtiendraient rien en retour.

J'aimerais me reporter à ce qu'a dit le sénateur Hays relativement aux jeunes producteurs débutants. Il ressort des 52 audiences que nous avons tenues que c'est le jeune producteur qui dépend surtout de la production du bétail qui doit assumer une très lourde dette et qui fait aujourd'hui face aux plus grandes difficultés. Dans le cadre de nos rencontres au sujet du—mieux vaut ne pas l'appeler le rapport Hays—document de travail, nous avons appris qu'il y a trois problèmes.

Le principal problème c'est que d'ici à ce que l'une ou l'autre des propositions, si elles doivent éventuellement être adoptées, soient mises en œuvre, le jeune producteur débutant aura disparu.

Quant au deuxième problème, c'est que la plupart des jeunes producteurs ont commencé avec une assez petite exploitation et espèrent, il va sans dire, prendre de l'expansion au fil des ans et qu'ils perçoivent tout programme de gestion de l'offre en place aujourd'hui comme un obstacle à la réalisation de leur objectif. Il est très difficile de prendre de l'expansion, lorsqu'il faut obtenir un quota.

En troisième lieu, une étude récente faite en Ontario a révélé qu'en général le jeune producteur débutant de cette province a été forcé de s'intéresser aux produits dont l'offre ne fait l'objet d'aucune gestion eu égard au fait qu'il leur est presque impossible d'acheter un quota sous le système actuel. Il se trouve donc un grand nombre de jeunes producteurs de bovins qui auraient peut-être préféré s'occuper de vaches laitières, mais qui ne peuvent le faire à cause des rouages actuels du programme de gestion de l'offre. Et la mise en œuvre de certaines recommandations proposées dans le document permettraient peut-être au programme de fonctionner différemment. Mais les programmes de gestion de l'offre en

[Text]

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: We have two more speakers on the list. Senator Sparrow had to leave; he had a plane that he had to catch. He asked me to pass on his apologies. He would have liked to stay.

Is Mr. Snow here?

Mr. George S. Snow, Farmer: Mr. Chairman, Honourable Senators, concerned listeners;

All Canadians, especially western Canadian livestock and grain producers endure under some terrible federal policies.

Number 1 is a Socialist government which refuses to live within its income. Each Federal Department annually increases its budget, M.P.'s claim that in order to attract able legislators they must be paid salary increases on a par with industrial management. They grant themselves generous yearly increases in salary and pensions.

Due to Canada's undemocratic and peculiar political system with an appointed Senate and over four hundred crown corporations, enormous economic, financial and political power is concentrated in one party and one region.

The federal party has ruled this country 39 out of the past 45 years. We actually have one party government in Canada, just as in China and Russia.

The Chairman: Mr. Snow, may I just interrupt. This is not really a political forum, and whilst we would like you to express your opinion on those, we would like to deal with the working paper which we are discussing, or any other suggestions that you might have for the cattle industry.

Mr. Snow: The solutions are right here.

The Chairman: But if—

Mr. Snow: Well, just wait.

The Chairman: Okay.

Mr. Snow: Western Canada is actually voiceless and disenfranchised and voteless. The west is governed as a colony by three appointed Senators representing the Liberal party in the west.

We have a lot of talk about equality and protecting human rights in Mr. Trudeau's new Constitution. Where is an elected Senate proposed that would represent each province or each region equally and give them a veto and a voice in government. There is none.

The proposed Constitution represented a mass transfer of regional rights to central Canada. It was a transfer of individual rights to the state in the name of equality. Where are Polish and Russian worker rights after forty years of government by

[Traduction]

vigueur à l'heure actuelle ne rendent pas la tâche très facile aux jeunes producteurs qui se lancent en affaires.

Le sénateur Harry Hays (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Il nous reste deux autres témoins à entendre. Le sénateur Sparrow a dû nous quitter car il devait prendre un avion. Il vous demande de l'excuser. Il aurait bien aimé rester.

M. Snow est-il ici?

M. George S. Snow, exploitant agricole: Monsieur le président, honorables sénateurs, auditeurs inquiets.

Tous les Canadiens, surtout les producteurs de bétail et de céréales de l'Ouest du Canada subissent les effets de certaines politique fédérales consternante.

Il y a tout d'abord le fait que nous sommes à la merci d'un gouvernement socialiste qui refuse de vivre selon ses moyens. Chaque ministère fédéral accroît chaque année son budget; les députés crient sur tous les toits que pour attirer des législateurs compétents ils doivent verser des salaires équivalents à ceux que l'industrie offre à ses cadres. Ils se votent eux-mêmes chaque année de généreuses augmentations de salaire et de pensions.

Compte tenu du système politique non démocratique et singulier du Canada dans le cadre duquel les membres du Sénat sont désignés et où l'on dénombre plus de 400 sociétés de la Couronne, un gigantesque pouvoir économique, financier et politique est concentré dans un eul parti et dans une seule région.

Le parti fédéral a dirigé ce pays pendant 39 des 45 dernières années. Nous avons en réalité un gouvernement à parti unique au Canada, tout comme en Chine et en Russie.

Le président: Monsieur Snow, je m'excuse de vous interrompre. Il ne s'agit vraiment pas d'une tribune politique et bien que nous aimerions entendre votre opinion sur ces questions, nous préfererions que vous traitiez du document qui fait l'objet de notre étude ou que vous nous fassiez part de vos suggestions relativement à l'industrie de l'élevage du bétail.

M. Snow: Il s'agit justement des solutions.

Le président: Mais si . . .

M. Snow: Permettez-moi de continuer.

Le président: D'accord.

M. Snow: L'Ouet du Canada est de fait sans porte-parole, et est privé de son droit de représentation. L'Ouest est gouverné comme une colonie par trois sénateurs désignés qui représentent le parti libéral dans l'Ouest.

L'égalité et la protection des droits de la personne dans la nouvelle constitution de M. Trudeau font l'objet de nombreuses discussions. Où y propose-t-on la création d'un Sénat dont les membres désignés représenteraient également chaque province ou chaque région et l'octroi à celles-ci d'un droit de veto ainsi que d'une voix au gouvernement. Il n'en est pas question.

La constitution proposée représentait un transfert massif des droits des régions vers le centre du Canada. Il s'agissait d'un transfert des droits individuels à l'État au nom de l'égalité. Où sont les droits des travailleurs polonais et russes après 40 ans

[Text]

a Socialist equalizing constitution? There, also, will be Canadian worker rights in twenty years. Master bureaucrats will interpret and determine all human rights measured only in terms of equality.

This nation is richly endowed with vast natural resources of half a continent, yet this government has increased the national debt from 20 billion to 100 billion dollars. This was accomplished in a time of peace and prosperity. This debt financing now costs 23 cents out of every dollar. This is the Liberal-N.D.P. legacy bequeathed to future generations, these young farmers that they are concerned with. The Prime Minister tells Canadians that this debt is just a book entry. Where have our legislators demonstrated their competence? In industry, management produces or is fired.

This nation is prostrated with peacetime inflation of 12 per cent, and 20 per cent interest. Consistently spending 20 per cent over income is not budgeting.

The feds demonstrate the same degree of efficiency as that demonstrated by the Post Office. In 1955 postage was 5 cents and the Post Office made 7 million dollars. Last year—

Senator Thompson: Mr. Chairman, some of us came a long way to try and learn about the beef industry, and very sincerely.

Mr. Snow: I'm getting to that.

Senator Thompson: Well I'm afraid it's taking a wee bit of time then. Some of the audience have also come quite a distance, sir.

Mr. Snow: Do you want to listen to it or don't you?

Senator Thompson: Will you then come to the point, sir, on the beef industry?

Mr. Snow: I am getting to it.

Senator Thompson: This is what I came here to learn, sir.

Mr. Snow: It's all affecting the beef industry.

The Chairman: Talk about the beef industry.

Senator Thompson: I know the reform of the Senate is something that is on a number of our minds as well, but somehow I don't think that's the most immediate problem for the beef industry.

Mr. Snow: Your government inflation policies are directly affecting the beef industry.

Senator Thompson: Well assuming we move from that, you made that point, sir.

The Chairman: Could you get on with the cattle part of it? That's what we are interested in.

Mr. Snow: The government blames inflation for the nation's economic recession. They claim that inflation is imported and that high interest rates are caused by U.S. interest rate

[Traduction]

de gouvernement sous une constitution socialiste? Il y aura encore les droits des travailleurs canadiens dans 20 ans. Les maîtres bureaucrates interpréteront tous les droits de la personne en fonction seulement du principe de l'égalité.

En dépit du fait que nous possédons une multitude de ressources naturelles réparties sur la moitié d'un continent, notre gouvernement est parvenu à faire passer la dette nationale de 20 à 100 milliards de dollars et en temps de paix et en pleine période de prospérité. Le financement de cette dette coûte maintenant 23 cents par dollar. Il s'agit de l'héritage transmis par les libéraux et les néo-démocrates aux générations futures, à ces jeunes agriculteurs dont le sort les préoccupe. Le premier ministre dit aux Canadiens que cette dette n'est qu'une inscription dans un livre. Où nos législateurs ont-ils démontré leur compétence? Dans l'industrie, il faut que la direction produise si non on la congédie.

Cette nation est accablée en temps de paix par une inflation de 12 p. 100 et des taux d'intérêt de 20 p. 100. Dépenser systématiquement 20 p. 100 de plus que son revenu, ce n'est pas de la budgétisation.

Le gouvernement fédéral démontre la même efficacité que le ministère des Postes. En 1955, un timbre coûtait 5 c. et le ministère réalisait des bénéfices de 7 millions de dollars. L'an dernier . . .

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, certains d'entre nous sont venus de très loin pour tenter très sincèrement d'apprendre quelque chose au sujet de l'industrie du boeuf.

M. Snow: J'y arrive.

Le sénateur Thompson: J'ai bien peur que vous y mettiez un peu trop de temps. Certains membres de l'auditoire ont également parcouru une bonne distance pour se rendre ici, monsieur.

M. Snow: Voulez-vous écouter ce que j'ai à dire?

Le sénateur Thompson: Avez-vous l'intention monsieur, de nous parler de l'industrie du bœuf?

M. Snow: J'y arrive.

Le sénateur Thompson: Je suis venu ici pour entendre parler de cette question.

M. Snow: Tout cela touche l'industrie du bœuf.

Le président: Parlez-nous de l'industrie du bœuf.

Le sénateur Thompson: Je sais que la réforme du Sénat nous préoccupe également. Mais quoi qu'il en soit, je ne crois pas qu'il s'agit du problème le plus immédiat pour l'industrie du bœuf.

M. Snow: Votre politique inflationniste touche directement l'industrie du bœuf.

Le sénateur Thompson: Eh bien! supposons que nous partions de là; vous avez fait ressortir ce point, monsieur.

Le président: Pourriez-vous maintenant passer à l'élevage du bœuf? C'est ce qui nous intéresse.

M. Snow: De l'avis du gouvernement, la récession économique est causée par l'inflation. Il soutient que l'inflation est importée et que la hausse des taux d'intérêt est imputable aux

[Text]

policies. Liberals might buy this but cattle and grain producers do not.

Research into the two hundred year history of the United States proved that each time their government pursued policies of deficit spending, inflation resulted, and this happened during their Revolutionary War, the Civil War, the War of 1812, and the World Wars. Each time succeeding governments balanced the budget, inflation and high prices dropped dramatically as economic stability was restored. Now we are talking about stability here today all afternoon.

President Johnson embarked the U.S. on its first peace time inflation—

The Chairman: Mr. Snow, I am sorry to interrupt you again. But I am afraid we have other speakers who want to speak here on the cattle business, and as Senator Thompson has pointed out, we are here to listen to this, and we would like to listen to the problems of the cattle industry. That's why we are here.

Mr. Snow: Don't you think that high interest rates are part of my problem?

The Chairman: Well if you could get to that point we would appreciate it.

Mr. Snow: Well I'm developing it. It's all part of your inflation.

Senator Thompson: Could you start, sir, with your section on the beef industry, where you start referring to the beef? Do you have a reference to beef?

Mr. Snow: Okay. I'll start with Crowsnest rates.

If the Prime Minister of central Canada decides to pay the Crow Gap to central Canada rails as promoted by the Wheat Pools and their satellite organizations, Unifarm, and the Federations of Agriculture, the rails will spend it indirectly financing their multi-investments. Our western feeding and packing industry will continue to be dismantled and shipped east where central Canada colonialism has already established 79 per cent of Canadian industry.

Alberta barley recently entered Ontario at \$3.02 per bushel. Ontario barley was exported at \$3.98 per bushel, a right repeatedly denied Albertans.

I talked with an Ontario feeder in 1973. He informed me that Ontario was determined to get Alberta barley as cheaply as Albertans. They have. Quebec uses its political clout to obtain cheap feed and subsidize livestock production.

The commodity coalition recommends that any Crow Gap payment should be returned to the producer. We are this nation's greatest per capita consumers and taxpayers. Indirect

[Traduction]

mesures prises par les Américains à cet égard. Les libéraux peuvent accepter cette idée, mais il n'en va pas de même pour les éleveurs de bétail et les producteurs de céréales.

Si l'on se penche sur les deux cents dernières années aux États-Unis, on constate que toutes les fois que le gouvernement a opté pour une politique de déficit systématique, il a dû faire face à l'inflation et cela s'est produit pendant la guerre d'Indépendance, la guerre civile, la guerre de 1812 et les deux guerres mondiales. Tous les gouvernements qui par la suite ont équilibré leur budget ont réussi à combattre l'inflation et à faire baisser les prix et à retrouver la stabilité économique. Nous avons parlé ici cet après-midi de stabilité.

C'est grâce au président Johnson que les États-Unis ont subi leur première vague inflationniste en temps de paix . . .

Le président: M. Snow, je suis désolé de vous interrompre une fois de plus, mais j'ai bien peur que d'autres témoins veuillent nous entretenir de l'industrie du bœuf. Comme l'a souligné auparavant le sénateur Thompson, nous sommes ici pour écouter ce que les gens ont à dire à ce sujet et nous aimerions entendre parler des problèmes de cette industrie. C'est la raison pour laquelle nous sommes ici.

M. Snow: Ne croyez-vous pas que les taux d'intérêt élevés sont en partie la cause de mon problème?

Le président: Eh bien! Si vous pouviez nous en parler, nous vous en saurions gré.

M. Snow: J'y suis. Tout cela découle de votre inflation.

Le sénateur Thompson: Monsieur, pourriez-vous nous parler de l'industrie du bœuf; en parlez-vous dans votre mémoire?

M. Snow: D'accord. Commençons par le tarif du Nid-de-Corbeau.

Si le premier ministre de la partie centrale du Canada décide de verser aux chemins de fer du Canada central la différence comme le préconisait la Commission du blé et leurs organisations satellites, comme *Unifarm* et les fédérations agricoles, les sociétés de chemins de fer dépenseront indirectement cet argent en finançant leurs nombreux investissements. Notre industrie des parcs à bestiaux et des salaisons de l'Ouest continuera à être démantelée et à se déplacer vers l'Est, là où le colonialisme du Canada central a déjà établi 79 p. 100 de l'industrie canadienne.

L'orge albertain se vendait récemment en Ontario 3,02 dollars le boisseau. L'orge ontarien était exporté à raison 3,98 dollars le boisseau, un droit qui a constamment été refusé aux Albertains.

J'ai rencontré un éleveur de l'Ontario en 1973. Il m'a dit que les Ontariens étaient décidés à acheter l'orge au même prix que les Albertains. Et ils l'ont obtenu. Le Québec a recouru à son influence politique pour obtenir les céréales fourragères à bon marché et des subventions à la production de bétail sur pied.

La coalition des producteurs de denrées recommande que tous les paiements relatifs au tarif du Nid-de-Corbeau soient remboursés au producteur. Notre consommation et nos impôts

[Text]

taxation, the N.D.P. favorite, costs the average householder \$2,156 per year, and add another \$2,500 for N.E.P. costs, and another \$5,000 interest costs of increased mortgages.

A producer Crow Gap payment will not distort economic reality like political favoritism.

A Montana producer completed harvest then phoned three different competing grain companies. He accepted the highest bid. His grain was shipped to market by truck, he paid his bills, escaping high interest and storage costs that Canadians will pay. He was not hindered by that Canadian socialist thing called quotas. What Alberta producer can claim the same?

Two impartial reports indicate that Montana producers can consistently out-dollar Alberta producers even with our Crow rates.

The wheat pools and the Canadian Wheat Board claim that compulsory state control, quotas, and Crow rates are necessary to compete against the U.S. open market. They print volumes of propaganda attempting to brainwash all producers. The U.S. has captured 80 per cent of the world export grain market while Canadian exports stagnate. Staveland producers are being persecuted one by one by the Canadian Wheat Board for daring to store grain in their own pool elevators. This is an example of socialist equality, where equality reigns supreme above all other fundamental rights. The Canadian Wheat Board admits that they are unaccountable to grain producers. These grain producers do not have \$10,000.00 to fight federalism and master bureaucrats.

What has this to do with cattle production and marketing?

When wheat does not move, grain producers are forced into barley and cattle production. The two mesh and intertwine.

The third dragon facing cattlemen is caused by the monopoly which exists in the grain business. Wheat pools and the Canadian Wheat Board use compulsion and propaganda instead of incentives and competition.

Even the Advisory Board to the Canadian Wheat Board, an elected board, is dominated by the pools. We have a situation where grain companies, profiting from the handling of grain, advise the selling agent, the Canadian Wheat Board. This conflict of interest is winked at by the feds. If a cattle marketing board was influenced by cattle packers, we would have the same situation. This advisory board is used by the pools and Canadian Wheat Board as their propaganda tool.

[Traduction]

par habitant sont les plus élevés du pays. L'imposition indirecte, le cheval de bataille du NPD, coûte en moyenne 2,156\$ par année par famille; ensuite, ajoutons 2,500\$ comme coût du PNE et un montant supplémentaire de 5,000\$ en raison de l'augmentation des taux d'intérêt hypothécaire.

Le versement des paiements relatifs au tarif du Nid-de-Corbeau au producteur ne déforme pas la réalité économique autant que le favoritisme politique.

Un producteur du Montana, après avoir terminé ses récoltes, a téléphoné à trois différentes sociétés concurrentes de céréales. Il a accepté l'offre la plus élevée. Ses céréales ont été expédiées sur le marché par camion, il a payé ses comptes, évitant ainsi des intérêts élevés et les frais d'entreposage que doivent payer les Canadiens. Ses démarches n'ont pas été entravées par cette mesure socialiste au Canada appelée contingentement. Le producteur de l'Alberta peut-il prétendre la même chose?

Deux rapports impartiaux indiquent que les producteurs du Montana obtiennent toujours plus que les producteurs de l'Alberta, même en tenant compte des tarifs du Nid-de-Corbeau.

Les pools et la Commission canadienne du blé soutiennent qu'un contrôle obligatoire par l'État, des contingents, et les tarifs du Nid-de-Corbeau sont nécessaires pour faire concurrence au marché libre des États-Unis. Ils impriment d'énormes quantités de propagande visant à endoctriner tous les producteurs. Les États-Unis accaparent 80 p. 100 du marché mondial d'exportation des céréales tandis que les exportations canadiennes sont dans un état de stagnation. Les producteurs de Staveland sont persécutés un par un par la Commission canadienne du blé pour avoir osé entreposer des céréales dans leurs propres élévateurs. Voilà un exemple de l'égalité dans un régime socialiste, où l'égalité est suprême au-delà de tout autre droit fondamental. La Commission canadienne du blé admet sa responsabilité envers les producteurs de céréales. Ces producteurs ne disposent pas de 10,000\$ pour lutter contre le fédéralisme et les grands responsables de la bureaucratie.

Quel est le rapport avec la production de bovins et la mise en marché?

Lorsque le blé ne se vend pas, les producteurs de céréales sont obligés de s'orienter vers la production de l'orge et des bovins. Les deux vont de pair.

Le troisième dragon auquel font face les éleveurs de bovins est le monopole qui existe dans la production de céréales. Les pools et la Commission canadienne du blé utilisent la contrainte et la propagande au lieu des stimulants et de la concurrence.

Même le comité consultatif de la Commission canadienne du blé, qui est un organisme élu, est sous la domination des pools. Les compagnies qui s'occupent de la manutention des céréales conseillent l'organisme de vente, la Commission canadienne du blé. Les fédéraux ferment les yeux sur ce conflit d'intérêts. Si une Commission de mise en marché des bovins était influencée par les salaisons, la situation serait la même. Ce comité consultatif est utilisé par les pools et par la Commission canadienne du blé comme instrument de propagande.

[Text]

The Canadian Wheat Board cannot serve two masters at the same time. It is the political instrument of central Canada. How can it serve the best interests of western grain producers too? Details of grain sales have always been denied to grain producers.

This pool monopoly is granted annual elevating charges based on cost plus investment. They apply to the Grain Commissioner and are granted rate increases with little incentive for better services. Competition is minimal. We have hundreds of small outdated elevators.

Suppose that sixty years ago a group of enterprising men had organized a co-op to handle building supplies, when one or two small lumber yards existed in every small town. Suppose that all they had to do was to apply for price increases to a government board to guarantee their profit. Today we would still have these same lumber yards, somewhat modernized, faithfully serving the public, "orderly marketing" supplies.

With these federal policies, stabilization is almost impossible in the cattle industry. Subsidies will never accomplish stability. Experts whistle in the dark with big talk of expanding grain trade.

Should compensatory freight rates be implemented and the Crow benefit paid producers, some stability would result. The federal government allows cattle imports to be dumped on our markets. This happened in 1976 and this year, causing heavy financial losses.

A dual marketing system, with elimination of Crow rates, would force the Canadian Wheat Board and the pools to compete with a Canadian open market. In this way we can achieve competition and incentives and greater marketing efficiency. It takes competition to ensure efficiency in every other business in Canada. The grain trade is no exception. We could have competitive truck hauling, efficient inland terminals and unit trains, returning in six days instead of nineteen days. They could dump into waiting ships at rates comparable to Crow and coal.

These changes are needed. The constant glut of grain impedes cattle marketing. Kill competition, kill competence.

I thank you.

The Chairman: Thank you sir.

Mr. David Schorr.

Mr. David Schorr, President, Alberta Livestock Dealers' Association: Mr. Chairman, committee members, I have a short brief to present to you here today touching on the main suggested changes in the four proposed alternative marketing

[Traduction]

La Commission canadienne du blé ne peut pas servir deux maîtres à la fois. Elle est l'instrument politique de la région centrale du Canada. Comment peut-elle servir les meilleurs intérêts des producteurs de céréales de l'Ouest en même temps? On a toujours nié aux producteurs de céréales l'accès aux renseignements concernant les ventes.

Ce monopole des pools se voit accorder chaque année des frais d'entreposage calculés selon les coûts et les investissements. Ils font une demande au commissaire responsable du marché des céréales et se voient accorder des augmentations de tarif sans qu'on les incite à offrir de meilleurs services. La concurrence est minime. Nous avons des centaines de petits éleveurs désuets.

Supposons qu'il y a soixante ans un groupe d'hommes entrepreneurs aient organisé une coopérative s'occupant des matériaux de construction, lorsqu'il y avait un ou deux chantiers de bois dans chaque petite ville. Supposons que tout ce qu'ils aient eu à faire était de faire une demande pour une augmentation de prix à un organisme du gouvernement afin de garantir leurs bénéfices. Aujourd'hui, ces mêmes petits chantiers de bois existeraient encore, mais ils seraient un peu modernisés, offrant fidèlement leurs services au public et des matériaux «mis en marché de façon ordonnée».

Étant donné ces politiques fédérales, la stabilisation est presque impossible dans l'industrie de l'élevage des bovins. Des subventions n'entraîneront jamais la stabilité. Les spécialistes perdent leur temps dans de grands discours sur l'expansion du commerce des céréales.

Si des tarifs de transport compensatoires étaient mis en vigueur et que les producteurs bénéficiaient des tarifs du Nid-de-Corbeau, une certaine stabilité s'ensuivrait. Le gouvernement fédéral laisse les importations de bovins inonder nos marchés. Ceci s'est produit en 1976 ainsi que cette année, entraînant de lourdes pertes financières.

Un double système de mise en marché, supprimant les tarifs du Nid-de-Corbeau, obligerait la Commission canadienne du blé et les pools à faire concurrence à un marché libre canadien. De cette façon, la concurrence serait possible ainsi que les stimulants et une mise en marché plus efficace. La concurrence assure l'efficacité dans toutes les autres entreprises au Canada. Le commerce des céréales ne fait pas exception. Il pourrait y avoir un système concurrentiel de transport par camion, des marchés terminaux efficaces et des trains, qui prendraient six jours au lieu de 19 jours. Ils pourraient transborder la marchandise dans des bateaux à des taux comparables à ceux du Nid-de-Corbeau et à ceux du charbon.

Ces changements sont nécessaires. Cette surabondance constante des céréales nuit à la mise en marché des bovins. Empêcher la concurrence supprime la compétence.

Je vous remercie.

Le président: Merci monsieur.

M. David Schorr.

M. David Schorr, président, Alberta Livestock Dealers' Association: Monsieur le président, membres du Comité, j'ai un bref mémoire à vous présenter aujourd'hui touchant les principaux changements aux quatre solutions proposées con-

[Text]

systems, the ones that I feel would drastically change the beef industry and cattle marketing in this country.

When we look at the four proposed alternative marketing systems, some could be more workable and more acceptable than others. By close study of the accomplishments of such systems and looking at other live products—beef in other countries, where they have been tried for a long time—we must realize for that type of a system to be effective, it has to be strictly controlled, particularly to the producer. The producer would have to be restricted on the amount of animals he raises. Considering these facts, I believe cattlemen have no alternative but to completely reject all the proposed changes.

Two main suggestions in some of the proposed changes greatly concern me:

(1) That the administrators be appointed by the federal government, with producers only as advisers. We could have people far removed from the farm scene, and answerable only to the federal government, controlling our industry.

(2) Quota controls on herds over 26.5 head, leaving herds under that figure relatively uncontrolled. Since over 40 per cent of the beef is produced in the province of Alberta, and the majority of the cattle herds over the number of 26.5 head are situated in Alberta, the day such a system was implemented the federal marketing board would completely control the cattle industry in this province.

The beef industry is not in trouble because of our present marketing system. It is in trouble because of outside factors.

(1) Unreasonable high interest rates

(2) The cheap price of competitive products such as pork and poultry.

When we look at pork and poultry, which have been controlled for several years under various provincial marketing boards and stabilization programs, we realize that under such systems the price of those products has dropped so low that they have indirectly hurt the beef industry.

Looking at what these systems have done to these commodities, it is almost an insult for anyone to suggest to cattlemen that such systems would solve our problems.

When people or industries get into difficulties they tend to look for magic formulas, but, ladies and gentlemen, there is no magic formula in the beef industry. The same people who buy and eat our product today are going to be the same people who are still going to have to buy and eat that product under any system we set up. The only difference would be we would have more controls and more people telling us what to do within the industry. Our biggest trading partner, the United States, is

[Traduction]

cernant le système de mise en marché; il s'agit des changements qui influenceraient considérablement l'industrie du bœuf et la mise en marché des bovins dans notre pays.

Si nous étudions les quatre solutions de mise en marché proposées, certaines sont plus pratiques et plus acceptables que d'autres. Par une étude attentive des résultats de ces systèmes et si l'on tient compte des autres produits de l'élevage—le bœuf dans d'autres pays, où l'on a fait des essais pendant une longue période de temps—nous devons nous rendre compte que pour qu'un système soit efficace, il doit être contrôlé rigoureusement, particulièrement en ce qui concerne le producteur. Il faudrait imposer des restrictions au producteur en ce qui concerne la quantité d'animaux dont il fait l'élevage. Étant donné ces faits, je suis d'avis que les éleveurs n'ont d'autre choix que de rejeter complètement tous les changements proposés.

Les deux principales suggestions visant certains des changements proposés me préoccupent gravement:

1) Que les administrateurs soient nommés par le gouvernement fédéral et que les producteurs n'agissent qu'en tant que conseillers. Il pourrait arriver que des personnes n'ayant aucune connaissance concernant l'élevage et qui ne relèvent que du gouvernement fédéral, contrôlent notre industrie.

2) Des contrôles sur les contingents pour les troupeaux dépassant 26,5 têtes, laissant les troupeaux inférieurs à ce nombre relativement sans contrôle. Étant donné que plus de 40 p. 100 du bœuf est produit dans la province de l'Alberta, et que la majorité des cheptels dépassant 26,5 têtes sont situés en Alberta, le jour où un tel système serait adopté, l'organisme fédéral de mise en marché contrôlerait complètement l'industrie des bovins dans cette province.

L'industrie du bœuf n'est pas en difficulté à cause de notre système actuel de mise en marché. Elle est en difficulté en raison de facteurs extérieurs.

1) Des taux d'intérêt extrêmement élevés

2) Le prix inférieur des produits concurrentiels, comme le porc et la volaille.

Si nous examinons les industries du porc et de la volaille, qui sont contrôlées depuis un grand nombre d'années par divers organismes provinciaux de mise en marché et par le programme de stabilisation, nous nous rendons compte qu'en raison de ces systèmes, le prix de ces produits est tombé à un niveau si bas qu'ils ont nui indirectement à l'industrie du bœuf.

Si nous examinons les effets que ces systèmes ont eu sur ces produits, c'est presque insulter les éleveurs que de leur laisser entendre que ces systèmes régleraient nos problèmes.

Lorsque les personnes ou les industries ont des difficultés, elles ont tendance à chercher des formules magiques, mais, mesdames et messieurs, il n'existe pas de formule magique dans l'industrie du bœuf. Les personnes qui achètent et qui mangent nos produits aujourd'hui sont les mêmes qui devront acheter et manger ces produits quel que soit le système adopté. La seule différence est que nous aurions plus de contrôle et qu'un plus grand nombre de personnes nous diraient ce qu'il

[Text]

moving in the opposite direction from that which we are suggesting in our alternative marketing systems, so any national stabilization programme in Canada would almost certainly result in the United States government closing their market to us.

Much has been said about helping the young producer. If any of these proposed systems insured that we could get higher benefits out of our product, I would be the first to recommend them, but at the present time, we would give up control of our industry with absolutely no guarantee that we would have better returns.

I submit to the committee that the only way the federal government can help the beef industry out of its trouble is to create a political climate where the industry can operate more efficiently and with more incentives under our present system.

It would consist of:

- (1) Improving our present free market system.
- (2) Insuring a reasonable cost of credit to all parts of the industry, and
- (3) Giving long term tax credits and incentives to the producers and feeders, rather than strangling them with more tax and more regulations.

Under such an atmosphere, the cattle industry will certainly look after itself and the consumers of this country. Thank you Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much. Any questions?

Senator Thompson: You made the point that the national stabilization program would cause retaliation immediately by the United States market. Am I correct in that?

Mr. Schorr: Yes, you are correct. I didn't say immediately, but I said it would certainly happen.

Senator Thompson: On what basis?

Mr. Schorr: Well they have gone to deregulating. And if our federal government is putting money into our industry, I don't believe that they would let their producers compete with our government.

Senator Thompson: And so they would close the borders. Is that what you think?

Mr. Schorr: Quite likely, because I am personally involved in shipping cattle to the United States, and the thinking is not very positive when they think about us going into stabilization.

Senator Thompson: I understood from the representative of a large ranch in B.C., where they have a stabilization program, that some of his product is going down to the United States. You are suggesting that because of B.C. having a stabilization program you mightn't have that market?

Mr. Schorr: No, I suggested a national program. The larger the stabilization gets in this country, the more they will look at it. Right now it's just spotty and in three provinces.

[Traduction]

faut faire au sein de l'industrie. Notre plus grand partenaire commercial, les États-Unis, s'oriente dans une direction opposée à celle proposée dans nos options de système de mise en marché, donc tout programme national de stabilisation au Canada aurait presque certainement comme résultat d'amener le gouvernement des États-Unis à fermer son marché avec nous.

On a beaucoup parlé d'aide au jeune producteur. Si un de ces systèmes proposés nous assurait des bénéfices plus élevés pour nos produits, je serais le premier à les recommander. Mais à l'heure actuelle, nous abandonnerions le contrôle de notre industrie sans aucune garantie d'obtenir des revenus plus élevés.

Je dis au comité que le seul moyen pour le gouvernement fédéral d'aider l'industrie du bœuf à régler ses difficultés est de créer un climat politique où l'industrie puisse fonctionner plus efficacement et d'offrir plus de mesures d'encouragement dans notre système actuel.

Ces encouragements pourraient être:

- 1) Améliorer notre système actuel de marché libre
- 2) Assurer un crédit raisonnable à toutes les parties de l'industrie.
- 3) Accorder des crédits fiscaux à long terme et offrir des mesures d'encouragement aux producteurs et aux éleveurs plutôt que de les écraser avec des impôts plus élevés et d'autres règlements.

Dans un tel climat, l'industrie de l'élevage des bovins pourrait certainement s'occuper d'elle-même et des consommateurs du pays. Merci, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie. Y a-t-il des questions?

Le sénateur Thompson: Vous avez souligné qu'un programme national de stabilisation entraînerait immédiatement des représailles de la part des États-Unis, n'est-ce pas?

M. Schorr: Oui, vous avez raison. Je n'ai pas dit immédiatement, mais j'ai dit que cela se produirait certainement.

Le sénateur Thompson: Et pourquoi donc?

M. Schorr: C'est qu'ils ont commencé à supprimer la réglementation; et si le gouvernement fédéral investit dans notre industrie, je ne pense pas qu'ils laissent les producteurs lutter de concurrence avec notre gouvernement.

Le sénateur Thompson: Ils fermentaient donc la frontière, pensez-vous?

M. Schorr: Très probablement, parce que j'expédie moi-même du bétail aux États-Unis et ils ne sont pas tellement en faveur de la stabilisation.

Le sénateur Thompson: Je crois savoir qu'un important éleveur de Colombie-Britannique, où il existe un programme de stabilisation, exporte une partie de son bétail aux États-Unis. Vous suggérez que ce débouché vous serait refusé, du fait que la Colombie-Britannique a un programme de stabilisation?

M. Schorr: Non pas: j'ai proposé un programme national. Plus la stabilisation se généralisera au Canada, plus ils y

[Text]

Senator Thompson: So on a provincial basis you don't think that there would be a retaliation?

Mr. Schorr: Well no, not if it didn't cover most of the cattle that are being produced and being sold.

Senator Thompson: And your solution to our problems is to improve the free market, did you say? You had three things; improve the free market, credit, and also the income tax side.

Mr. Schorr: Improvements to the free marketing system, and I think the one that would give the most benefits to the young producers would be the credit, where there could be a long-term cheaper credit available to them in the beef industry. And thirdly, also by tax shelters for the industry.

The Chairman: These would be tax benefits which would be subsidy programs. You don't have a tax benefit without it being some sort of a subsidy program?

Mr. Schorr: Well it would be more where the tax could be rolled over, which in the last budget, I think, has been going the other way, where young producers would have time to pay the tax.

The Chairman: But you mean just longer to pay it, not a tax benefit?

Mr. Schorr: Not a direct tax benefit, no. Just a better tax climate where they have time.

The Chairman: And did I understand you to say that you believe in reciprocity between Canada and the United States with no controls?

Mr. Schorr: Yes I do.

The Chairman: You want the cattle to move back and forth with no laws at all, not meat law?

Mr. Schorr: In the last 20 years it has been to Canada's benefit on the average.

The Chairman: So you don't agree with any sort of an import law?

Mr. Schorr: No, I don't. If you implement an import law you are going to have retaliation, and it's a continuous thing.

The Chairman: You completely disagree, then. If you had an opportunity to opt into a program such as the Saskatchewan program where you received 87½ cents for your steers next fall—or you would have this fall—you wouldn't agree to that?

Mr. Schorr: No, I wouldn't. The trouble with programs like that is they create a false signal in the marketplace.

The Chairman: I see.

Mr. Haney?

Mr. Harry Haney, Director-at-large, Alberta Cattle Commission: Chairman, Alberta Cattle Commission market development committee: Very briefly, gentlemen, I am certainly pleased to see you make it very clear that the report we are discussing today is not a Senate report. Certainly it was, I

[Traduction]

regarderont de près. A l'heure actuelle, on ne la trouve qu'en quelques endroits et dans trois provinces.

Le sénateur Thompson: Vous ne croyez donc pas que des représailles seraient exercées sur les provinces.

M. Schorr: Non; à moins que la stabilisation ne porte sur la plus grande partie du bétail qui est élevé et vendu.

Le sénateur Thompson: Et la solution serait, dites-vous, d'améliorer le libre marché? Vous avez énuméré trois moyens: améliorer le libre marché, le crédit et le régime fiscal.

M. Schorr: Amélioration du système de libre marché; et le moyen qui avantagerait le plus le jeune producteur serait le crédit: un crédit à long terme à un taux d'intérêt moindre. Et troisièmement, des abris fiscaux pour l'industrie.

Le président: Ces abris seraient des avantages fiscaux, sous forme de programmes de subventions. N'avez-vous pas d'avantage fiscal qui ne soit, en quelque sorte, un programme de subventions?

M. Schorr: Ces avantages pourraient être plus avantageux, si l'impôt pouvait être différé mais dans le dernier budget, on ne fait qu'accorder un délai aux jeunes producteurs.

Le président: Vous entendez donc un plus long délai pour payer l'impôt et non des avantages fiscaux?

M. Schorr: Non; pas un avantage fiscal direct, simplement un meilleur climat fiscal où il serait accordé assez de temps.

Le président: Et vous avez dit que vous croyiez à la réciprocité entre le Canada et les États-Unis, sans contrôle?

M. Schorr: Oui j'y crois.

Le président: Vous voulez que le bétail se déplace de part et d'autre, sans aucune loi sur la viande?

M. Schorr: Au cours des vingt dernières années, le Canada en a profité, de façon générale.

Le président: Vous êtes donc contre toute loi sur l'importation?

M. Schorr: Oui, car toute loi sur l'importation, vous vaudra des représailles qui n'en finissent plus.

Le président: Vous êtes donc en complet désaccord. S'il vous était donné de participer à un programme tel que celui de la Saskatchewan, qui vous rapporterait 87½ cents pour vos bovillons l'automne prochain—ou peut-être même cet automne—vous ne seriez pas d'accord?

M. Schorr: Non, je ne le serais pas. L'ennui, c'est que des programmes de ce genre faussent les mécanismes du marché.

Le président: Je vois.

Monsieur Haney?

M. Harry Haney, directeur, Alberta Cattle Commission: Président de l'Alberta Cattle Commission Market Development Committee: je suis heureux de voir messieurs, que nous ne discutons pas aujourd'hui d'un rapport sénatorial. Un grand

[Text]

think, the perception of many of us that in fact it was, and I am pleased to see that clarified.

I would like to ask just one very brief question. I would like to know who, or on what basis the consultant who wrote the report was picked, and on what basis were the parameters for the report established?

The Chairman: I didn't hear your question?

Mr. Haney: How was the consultant picked, Mr. Roytenberg? On what basis was he picked?

The Chairman: Well Mr. Roytenberg was selected and approved by the committee on the basis of his background. He was the marketing manager for Steinberg's for a number of years, he worked for the Department of Agriculture when I was Minister of Agriculture in 1963 as one of our research people, and he also put CEMA together for the egg people, which is not government funded.

Mr. Haney: Was there a competition? He was picked by your committee I take it then.

The Chairman: I don't know whether there was a competition. I couldn't answer that question. But he was employed, at the time, by Steinberg's, and he was their merchandising manager for all their stores.

Mr. Haney: Several of the speakers today, and certainly the Cattle Commission reaction to Mr. Roytenberg's report, suggested some concern at the fact that the four alternatives discussed tended to be supply management oriented sorts of options. Could I ask you on what basis the parameters for the report were established?

What I am saying, basically, is why were the parameters not more broad?

The Chairman: Well we also have in our research office in the Senate agricultural office Mr. Sid Williams, who was Deputy Minister of Agriculture for 13 years, who was a dollar-a-year-man, and he also works with the Agriculture department, and the three alternative schemes were discussed by Mr. Roytenberg, Mr. Williams and myself. The steering committee of the Senate said "Let's have something that these people can discuss", and they put it together on that basis, fashioned after, first, the Canadian Wheat Board, which works; the Canadian Dairy Commission, which is in operation; and CEMA, which is also in operation.

Mr. Haney: All three of those four products which are very much different from beef.

The Chairman: All three of them are in operation today, and we don't get any complaints. None of these people is in trouble.

Mr. Haney: But they are very different commodities.

The Chairman: Is there anybody else who would like to make a presentation?

Mr. Cliff Beckner, Farmer: My name is Cliff Beckner, and I just represent myself. I have a question regarding the proceedings of these hearings.

Sir, there was a speaker up here about two or three people ago that a lot of people here didn't seem to want to listen to. I

[Traduction]

nombre d'entre nous le croyaient et je suis heureux de voir ce point réglé.

Une seule petite question: qui a choisi le rédacteur du rapport, et sur quoi en a-t-on fondé les paramètres?

Le président: Je ne comprends pas bien votre question?

M. Haney: Comment l'expert, M. Roytenberg, a-t-il été choisi? Sur la foi de quoi?

Le président: M. Roytenberg a été choisi et approuvé par le Comité sur la foi de ses antécédents. Il a été gérant de la commercialisation pour Steinberg pendant un certain nombre d'années; il a travaillé pour le ministère de l'Agriculture lorsque j'étais ministre de l'Agriculture en 1963, faisant partie de l'équipe de recherche, et il a aussi mis au point l'OCCO, organisme non subventionné par le gouvernement.

M. Haney: Y a-t-il eu un concours? Il a donc été choisi par votre comité?

Le président: Je ne saurais vous dire s'il y a eu un concours. Mais il a été employé à l'époque par Steinberg où il était directeur de la commercialisation pour tous leurs magasins.

M. Haney: Plusieurs des témoins et, certainement, la Cattle Commission ont trouvé que les quatre solutions exposées dans le rapport de M. Roytenberg semblaient orientées vers la gestion de l'offre.

Je voudrais savoir, en somme, pourquoi les paramètres n'étaient-ils pas plus vastes?

Le président: M. Sid Williams fait partie du service de recherche du bureau sénatorial de l'agriculture; il a été sous-ministre de l'agriculture pendant 13 ans et il touchait un traitement annuel de \$1.00; il a également travaillé avec le ministère de l'Agriculture. Les trois systèmes de rechange ont été discutés par M. Roytenberg, M. Williams et moi-même. Le comité de direction du Sénat voulait fournir aux intéressés matière à discussion et c'est ainsi qu'il l'a établi en le modelant sur la Commission canadienne du blé, la Commission canadienne du lait et l'OCCO, qui fonctionnent toutes trois.

M. Haney: Trois de ces quatre produits sont tout à fait différents du bœuf.

Le président: Ces trois organismes fonctionnent et nul ne nous a formulé de plaintes. Aucun n'est en difficulté.

M. Haney: Mais ce sont des produits très différents.

Le président: Quelqu'un d'autre voudrait-il présenter un exposé?

M. Cliff Beckner, fermier: Je m'appelle Cliff Beckner et je parle en mon nom personnel. Je voudrais poser une question au sujet des délibérations de ces audiences.

Bon nombre de personnes ici ne semblaient pas vouloir écouter ce que disait le témoin qui a parlé avant les deux ou

[Text]

thought maybe you were included in that. Sir, with all due respect, why did you not ask questions of him? Do you not treat everyone fairly here?

And again, is this just your attitude, or is this something that has rubbed off from the present government, or what is it?

The Chairman: Well I suppose if any of the senators had wished to ask him questions they were permitted to do that.

Mr. Beckner: You were chairman at the time, and I'm asking you why you did not ask him?

The Chairman: I did not think there were any questions that I cared to ask him. There were many people I didn't ask questions of today.

Mr. Beckner: Thank you.

The Chairman: Would you give us your name please?

Mr. Beckner: I already did, sir. Cliff Beckner.

The Chairman: Thank you.

Mr. Beckner: That fellow who was speaking, I believe, went right to the heart of the problem. We, as citizens of this country, can run all over trying to put little stop-gap measures in all kinds of industries, because what he was basically saying is that what is wrong with this country is an unbalanced budget. I would like to agree with him on that. I think what he said, in overall, was very true, and I just wish other people had listened to him. If we want to get any sanity into this world or this country at all, maybe we had better start trying to balance the budget and deregulate this country instead of adding to the problems, which will just cost us all money and will not do any good in the long run. Thank you.

Senator Thompson: I should, if I could, Mr. Chairman, say to the speaker that I want to assure him first of all that our concern was that a number of you have come from all over the area, as have we, that our interest was that he would address himself to the position of beef.

However, we appreciate the other points he was making. We have his brief, and it will be looked at. I assure you of that. And I would like to concur with the chairman that my interest and the questions I wanted to ask were with respect to beef, and I didn't feel he had been specific enough for me to ask a question. But it was not with any disrespect to him whatsoever.

Mr. Beckner: I agree with you. I think he could have got to the point sooner, but what he had to say was very valid and I would like you to take it into consideration.

Senator Thompson: We will certainly look at that; we will look at the brief.

Mr. Gerald Dosch, Cow-calf Rancher: I'm just really pleased about all the freedoms that I have been told I have. When it comes for me to sell my beef I can either take what I get or take it home.

Our carcass beef is a measurable product. You could measure the value of that product. I see no reason why we cannot put a value on that product. On the live animal, yes, there is a

[Traduction]

trois derniers. Sauf votre respect, vous étiez peut-être du nombre, monsieur; pourquoi ne lui avez-vous pas posé de questions? Ne traitez-vous tout le monde équitablement?

Est-ce simplement votre attitude; est-ce un héritage du gouvernement actuel, ou alors?

Le président: Les sénateurs auraient pu lui poser des questions, s'ils l'avaient voulu.

M. Beckner: Vous présidiez alors et je vous demande pourquoi vous ne lui avez pas posé de questions?

Le président: Je n'avait pas de questions à lui poser. Il y en a beaucoup à qui je n'ai pas posé de questions aujourd'hui.

M. Beckner: Merci.

Le président: Votre nom s'il-vous-plaît.

M. Beckner: Je l'ai déjà fait: Cliff Beckner.

Le président: Merci.

M. Beckner: Le témoin dont je parle s'est attaqué, je pense, au cœur même du problème. Nous, Canadiens, pouvons faire tout ce qui est en notre pouvoir pour instaurer des mesures provisoires propres à combler les lacunes de tous genres d'industries, il faudrait s'en prendre en somme au budget, qui est mal équilibré. Je suis bien d'accord avec lui sur ce point. Je pense que ce qu'il a dit, dans l'ensemble, était très vrai et j'aurais aimé que d'autres l'aient entendu. Si nous voulons apporter un peu de bon sens dans le monde ou dans notre pays, nous ferions peut-être mieux de commencer par équilibrer le budget et de supprimer les règlements au lieu d'augmenter les problèmes, ce qui nous coûtera beaucoup plus cher et ne nous fera aucun bien à la longue. Merci.

Le sénateur Thompson: Si vous me le permettez, monsieur le président, je voudrais dire au témoin que notre préoccupation est confirmée par le nombre d'entre vous qui êtes venus de toute la région, comme nous, et que nous voudrions qu'il discute de la question du bœuf.

Cependant, nous apprécions les autres points qu'il a fait ressortir. Nous avons son mémoire et nous l'examinerons. Je peux vous l'assurer. Je suis d'accord avec le président que mon intérêt et les questions que je voudrais poser concernant le bœuf et je n'ai pas l'impression qu'il ait été assez spécifique pour que je puisse le questionner. Mais cela ne signifie pas un manque de considération à son égard.

M. Beckner: Je suis d'accord. Je pense qu'il aurait pu en arriver plus tôt au sujet à l'étude mais ce qu'il a dit était très valable et j'aimerais en tenir compte.

Le sénateur Thompson: Nous allons certes examiner son mémoire.

M. Gerald Dosch, éleveur-naisseur: Je suis extrêmement satisfait des libertés qu'on nous dit avoir. Lorsque j'arrive à vendre mon bœuf je peux prendre ce qu'on m'en donne ou le ramener chez moi.

Notre viande sous forme de carcasse est un produit mesurable. Vous pouvez mesurer la valeur de ce produit. Je ne vois aucune raison pour ne pas lui assigner une valeur. Dans le cas

[Text]

difference, but the carcass beef itself can be measured, and as you probably know you can have two carcasses, each one maybe say dress out at 600 pounds, each one Grade A-1, and yet the retailer will cut out say 100 to 150 pounds more on a certain carcass over the other one. Now I think what we need is a more equitable grading system; to use the grading system to its full advantage. There are a lot of producers in this country who are trying to do a job of producing the right kind of product for the consumer, and there are also those, just the cow multipliers, who just run around in a pickup with a bottle of whiskey in their hip pocket and count their cows and sell their calves every fall. Then there are those people who have performance tests, who use the blue tag and everything who are trying to produce a carcass for the consumer, yet we are being discriminated against.

I'll give you just one example, and this was on virgin bulls. Some of you will remember here several years ago we were given a premium on virgin bulls. Today we are being given a discount. Just right here at Lethbridge, just a few months ago, I brought a couple of virgin bulls in, and they happened to be just say 1500 pounds or so. There was another liner load pulled up of stuff that had been bought by a buyer, and shipped into the plant. You could see, or anybody that knew anything about carcasses could see the waste and the poor quality in them. Yet the buyer or the man in charge at the packing plant never said a thing. That was okay. But the minute my bulls went over the scale—"Oh Jesus, 1500 pounds, what are we going to do with them?", and yet they were perfect carcasses. And I think we need a lot of work in that respect, to reward the people trying to do a job, to produce the right kind of product for the consumer.

I would also like to say that in my own operation, I am basically a cow-calf man and I do not use the open market. I feed out through a custom feedlot and through a sealed bid system. I have no use whatsoever for the open market, because I have to truck my cattle to that open market, pay the trucker, and take whatever I get, and if I don't like what I get the market operator charges me a handling charge, and then I can truck the cattle back home if I want to.

With the sealed bid system my cattle stay in the feedlot. If I don't like the price I can say "No", and they'll be offered again some other day.

I think you take every other problem, no matter what it is, cars, trucks or everything, the first place they look at is the marketplace and what they are going to get for their end product, and if they don't make a return on their investment they just don't market it. I'm going to tell you right now there is a lot of young people, who are not going to be young people. I didn't inherit my place, I started out riding rough string for the big ranches; I turned into a rodeo rider, and eventually gathered a little bit of equity and bought my own place, and nothing has been given to me. But I'll tell you what, these people aren't going to keep producing beef for nothing. We are

[Traduction]

de l'animal sur pied, il y a une différence, mais le bœuf en carcasse peut être mesuré et, comme vous le savez probablement, vous pouvez avoir deux carcasses, chacune peut être habillée à 600 livres, chacune de catégorie A-1, et pourtant le détaillant enlèvera 100 à 150 livres sur une certaine carcasse plutôt que sur l'autre. Ce dont nous avons besoin c'est d'un système de classement plus équitable; utiliser le système de classement pour en tirer tous les bénéfices possibles. Il y a beaucoup de producteurs au Canada qui essaient de fournir de bons produits au consommateur et il y a ceux qui se contentent de multiplier les vaches et qui se promènent avec une bouteille de whiskey dans leur poche, comptent leurs vaches et vendent leurs veaux chaque automne. Il y a ensuite ceux qui font des tests de rendement, qui utilisent l'étiquette bleue et font tout ce qu'ils peuvent pour produire une carcasse à l'intention du consommateur et contre qui on exerce une discrimination.

Je vais simplement vous donner un exemple et cela se rapporte aux taureaux jeunes; certains se souviendront qu'il y a plusieurs années nous recevions une prime sur les taureaux jeunes. Aujourd'hui, on nous donne un escompte. Il y a quelques mois, ici même à Lethbridge, j'ai acheté deux taureaux jeunes qui se trouvaient à peser environ 1,500 livres. Il y avait un autre lot qui avait été acheté et expédié à un abattoir. Vous pouviez constater, ou qui que ce soit connaissant quelque chose au sujet des carcasses pouvait voir les pertes et la qualité inférieure. Pourtant l'acheteur, ou celui qui avait la responsabilité de l'abattoir, n'a rien dit. Il les a acceptés. Mais au moment où mes taureaux ont été pesés, il s'écria: «1,500 livres! Qu'est-ce que nous allons faire de cela»? Et pourtant il s'agissait de carcasses parfaites. Je pense qu'il y a beaucoup à faire sur ce point pour récompenser ceux qui essaient de bien faire leur travail, de fournir le produit qui convient au consommateur.

Je tiens à préciser que dans ma propre exploitation, je suis d'abord un éleveur-naisseur et que je ne travaille pas sur le marché libre. J'ai recours à un parc d'engraissement sur commande et vends selon un système de soumissions scellées. Je ne vois aucune utilité au marché libre, parce que je dois faire camionner mon bétail, payer le camionneur et obtenir ce que je peux pour mon bétail; si je n'aime pas le prix qu'on m'offre, je dois malgré tout payer le commerçant pour les frais de manutention et ramener mon bétail chez moi si je le désire.

Avec le système des offres scellées, mon bétail reste dans le parc d'engraissement. Si le prix ne me plaît pas, je puis simplement refuser de vendre mon bétail et le mettre de nouveau sur le marché un autre jour.

Je crois que pour tout autre produit, qu'il s'agisse de voitures, de camions ou n'importe quoi d'autre, ce dont on tient compte en premier lieu c'est du marché et partant du prix qu'on obtiendra pour le produit fini; si l'on ne peut réaliser aucun profit sur l'investissement on ne met tout simplement pas le produit sur le marché. Je vais vous dire maintenant qu'il y a un grand nombre de jeunes personnes qui ne seront jamais jeunes. Je n'ai pas hérité de mon exploitation, j'ai commencé par être cowboy dans les gros ranchs. Je suis devenu coureur de rodéo et après avoir fait des économies, je me suis acheté un ranch; personne ne m'a rien donné. Croyez-moi, ces personnes

[Text]

either going to be rewarded for it or there is not going to be any beef, and I don't care what all those good old boys say. I am working on mostly deeded land and here at a Cattle Commission meeting just a couple of weeks ago in Medicine Hat one of the candidates got up and complained that he was paying 20 cents an acre for leased land. Well I am buying land, and I am paying the going rate of interest, and it comes to something like \$20 an acre.

Now this leased land at 20 cents an acre is pretty cheap. And there was also some mention made about your other marketing systems, your egg quotas, and the value placed on egg quotas. Well today leased land is being sold, and you can consider the sale of leased land much the same as you can the milk quota or anything else. If you haven't got it you can't produce, and this is being charged to the young producers, and this goes against their costs, and they are paying interest on that. I believe there should be no way that leased land should be allowed to be sold, no more than a dairy quota should be sold or anything else.

It's the inequity in production between producers. If you take a man who is renting land for 20 cents an acre and a man who is paying \$20 an acre interest, there is quite a bit of difference in take-home pay in that. There are some places here in Alberta where you have your surface rights or leased land, and there are a lot of places where there are guys who control maybe 20 or 30 sections of this leased land and are collecting over \$100,000 in surface rights while paying maybe eight or \$10,000 in lease rights. Now this is pretty unfair competition, especially when these ranches were handed down from say three or four generations.

Now some of these ranches are being bought. Some of these people are paying for this leased land; they are paying nearly as much as if it was deeded land, and they are paying for something that they don't own. Now I feel that this is completely wrong. I do not feel that you should be able to sell something that you don't own.

Like in the old days, when I bought my place, I do have some leased land, and I bought it for just the improvements on the land itself, like the fences and that, but that was 12 years ago and things have changed considerably. There are a lot of things like this that have to be rectified in the cattle business, things that have to be equalized—equalized between producers so that every producer has an equal chance.

I think that's all I have got to say for now.

The Chairman: Are there any questions for Mr. Dosch?

Senator Thompson: I would just like to thank the speaker very much for a very eloquent presentation.

Mr. Dosch: I feel like the fox against the hounds right now, but I felt it had to be said.

Senator Thompson: Well I respect you for it.

[Traduction]

ne produirons pas du bœuf pour rien. Ou nous serons récompensés pour le travail que nous faisons ou il n'y aura tout simplement pas de bœuf; je me moque de ce que disent les vieux de la vieille. J'ai obtenu les titres de la plupart des terrains que j'utilise. A une rencontre de la Commission des bovins à Medicine Hat, il y a à peine quelques semaines, un candidat s'est levé pour se plaindre du fait qu'il lui fallait verser 20 cents l'acre pour la location des terrains. Eh bien! j'achète des terrains et je dois payer le taux d'intérêt en vigueur; cela me revient à quelque chose comme 20\$ l'acre.

Ces terrains loués à 20 cents l'acre, c'est très bon marché. Il a également été question de vos autres systèmes de commercialisation, de vos contingents à l'égard des œufs ainsi que la valeur accordée à ces derniers. Aujourd'hui, on vend les terrains loués; vous pouvez considérer la vente de terrains loués un peu comme celle des contingents de lait ou de n'importe quel autre produit. Si vous ne réussissez pas à obtenir de contingent, vous ne pouvez vous lancer dans la production, ce qui défavorise les jeunes producteurs qui doivent faire face à des hausses de coûts et verser des intérêts. J'estime qu'il devrait être interdit de vendre des terrains loués, un contingent de lait ou autre chose du genre.

Il y a une question d'injustice sur le plan de la production entre les producteurs. Si vous prenez par exemple une personne qui loue un terrain à raison de 20 cents l'acre et une autre qui doit verser 20\$ d'intérêt pour le même acre, il y a toute une différence quant au revenu net. Il y a certains endroits en Alberta où vous détenez des droits de surface ou vous louez des terrains à bail; il y a d'autres endroits où certaines personnes louent à bail 20 ou 30 lots d'un mille carré de terrain et perçoivent plus de 100 000\$ en droits de surface alors qu'ils paient peut-être entre 8 et 10 000\$ en droits de location. Il s'agit d'une concurrence très déloyale surtout dans le cas de ranches qui sont passés d'une main à l'autre pendant trois ou quatre générations.

Des gens achètent maintenant ces ranchs. Il y a des gens qui paient pour ces terres louées ce qu'ils déboursaient pour obtenir le titre d'un terrain; ils paient pour quelque chose qui ne leur appartient pas. J'estime que c'est déplorable. Je ne crois pas qu'on devrait être autorisé à vendre quelque chose qu'on ne possède pas.

Comme dans le bon vieux temps, lorsque j'ai acheté mon exploitation, j'ai dû louer une partie des terrains; je les ai achetés parce que je voulais y apporter des améliorations, y construire des clôtures et ainsi de suite. C'était il y a douze ans et les choses ont beaucoup changé depuis. Il y a beaucoup d'autres éléments de ce genre qui ont besoin d'être rectifiés dans l'industrie du bétail; il faudra accorder la même chance à tous les producteurs.

Je crois que c'est tout ce que j'ai à dire pour l'instant.

Le président: Avez-vous des questions à poser à M. Dosch?

Le sénateur Thompson: J'aimerais simplement remercier le conférencier de sa grande éloquence.

M. Dosch: Je me sens un peu comme un renard traqué, mais j'estimais que cela devait être dit.

Le sénateur Thompson: Je vous respecte pour cela.

[Text]

The Chairman: Thank you very much.

That concludes our hearing this afternoon, and I want to thank you very much for being here on behalf of all my colleagues. We appreciate very much all of the presentations, and we shall take them back and we will study them carefully, and hopefully we will come up with something that will be appreciated by all. Thank you very much.

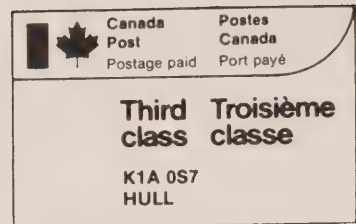
The committee adjourned.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Ceci conclut notre séance de cet après-midi et, au nom de mes collègues, je veux vous remercier d'y avoir participé. Nous vous remercions beaucoup de toutes les présentations que nous ramènerons à Ottawa et que nous étudierons avec soin; nous espérons en arriver à une solution qui satisfera tout le monde. Merci beaucoup.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Western Stock Growers Association:

Mr. Hugh Lynch-Staunton, President;

From the Alberta Cattle Commission:

Mr. Stan Wilson, Chairman and Mr. Christopher Mills,
General Manager;

From the Douglas Lake Cattle Company Ltd.:

Mr. Joe Gardner, Manager.

Mr. Ken Hurlburt.

From L.K. Resources Ltd.:

Mr. G. E. Kaumeyer, President.

From the Canadian and Alberta Simmental Association:

Mr. Ron Chase.

Mr. George S. Snow.

Mr. David Schorr.

De la Western Stock Growers Association:

M. Hugh Lynch-Staunton, président;

De la Alberta Cattle Commission:

M. Stan Wilson, président et M. Christopher Mills, direc-
teur général;

De la Douglas Lake Cattle Company Ltd.:

M. Joe Gardner, directeur.

M. Ken Hurlburt.

De la L.K. Resources Ltd.:

M. G. E. Kaumeyer, président.

De la Canadian and Alberta Simmental Association:

M. Ron Chase.

M. George S. Snow.

M. David Schorr.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Monday, November 30, 1981
Edmonton, Alberta

Issue No. 13

Twelfth proceedings on:

“The examination of aspects of the
Canadian livestock industry”

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

L'Agriculture

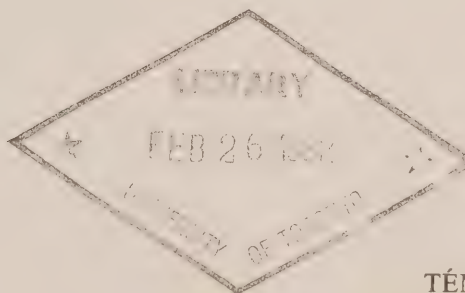
Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Le lundi 30 novembre 1981
Edmonton (Alberta)

Fascicule n° 13

Douzième fascicule concernant:

«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 5)

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, NOVEMBER 30, 1981
(23)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at Edmonton Northland, Edmonton, Alberta, at 2:00 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Adams, Bielish, Riel, Thompson and Williams. (6)

In attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

*Witnesses:**From the Alberta Cattle Producers:*

Mr. Steven Yurchak;

From the High Custom Feedlot:

Mr. Dennis Wobeser.

From Olson's Feedlot:

Mr. Jack Olson;

Mr. John Pahara.

From Nicola Ranch Ltd.:

Mr. Doug Blair.

From Alberta Cattle Feeders Association:

Mr. Ben Thorlakson, President.

Mr. J. W. Sears.

Mr. Danny Hozak.

Mr. Wayne Forbes.

Mr. Wayne Heller.

Mr. Richard Davies.

Mr. Dan Stephenson.

Mr. E. Jarvis.

Mr. Tom Butterfield.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman presented the members of the Committee and made an introductory statement after which he introduced the first five witnesses in turn, each of whom presented a brief and answered questions put to them by the members of the Committee.

A short recess was called. Upon resumption of the proceedings, the Chairman introduced the remaining nine witnesses, each of whom presented their views in turn and answered questions when asked by the members of the Committee.

At the invitation of the Chairman, Mr. Stan Berg spoke from the floor.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 30 NOVEMBRE 1981
(23)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à Edmonton Northland, Edmonton (Alberta) à 14 heures sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, C.P. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Adams, Bielish, Riel, Thompson et Williams. (6)

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur, et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le comité.

*Témoins:**De la Alberta Cattle Producers:*

Mr. Steven Yurchak.

Du High Custom Feedlot:

M. Dennis Wobeser.

Du Olson's Feedlot:

Mr. Jack Olson;

M. John Pahara.

De la Nicola Ranch Ltd.:

M. Doug Blair.

De la Alberta Cattle Feeders Association:

M. Ben Thorlakson, président.

M. J. W. Sears.

M. Danny Hozak.

M. Wayne Forbes.

M. Wayne Heller.

M. Richard Davies.

M. Dan Stephenson.

M. E. Jarvis.

M. Tom Butterfield.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'élevage du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président présente les membres du Comité, fait une déclaration préliminaire puis présente les cinq premiers témoins qui soumettent chacun un mémoire et répondent ensuite aux questions que leur posent les membres du Comité.

Après une courte pause, le président présente les neuf autres témoins qui font à leur tour une déclaration et répondent aux questions que leur posent les membres du Comité.

À la demande du président, un membre de l'auditoire, M. Stan Berg, fait une déclaration.

At 5:55 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

A 17 h 55 le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Edmonton, Monday, November 30, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2.00 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: Ladies and gentlemen, I call the meeting to order.

First, I shall introduce my colleagues. On my immediate left is Senator Bielish, from Alberta. She is not only a member of this committee but is also a member of many other committees in the Senate. She is hard working, and we appreciate her being here today.

Next is Senator Riel, from Quebec. He is also a hard-working senator, and is very active on this committee.

Next is Senator Guy Williams, from British Columbia, who is very interested in agriculture. He represents in the Senate of Canada all the Indian people.

Next to him is Senator Andrew Thompson, from Ontario. He is a farmer, and we appreciate his being here.

Next is Senator Willie Adams, who is the Inuit member of the Senate from the Northwest Territories. He, also, is a farmer in Ontario.

The other individuals around me are staff of the Senate. In particular, I would like to introduce Dr. Carmen, our Director of Research, and Miss Rutherford, the Assistant Director of Research.

I would be remiss in my duty if I did not explain how we propose to handle this meeting, but before doing so, on behalf of my colleagues, I should like to thank you for being here this afternoon. We appreciate your presence and anticipate a useful, frank discussion. I should like you to know that we are here this afternoon to listen to you. We will be asking you questions after you make your presentation, but we are here to listen.

The Roytenberg paper, I want you to know, is not a Senate report. It is a working paper that was published for discussion purposes only, and we have had five printings because there have been requests from across Canada for between 6,600 and 7,000 copies. There has been a fairly even distribution, with over 2,000 going to Alberta.

I think that pretty well covers my introductory remarks. If there is anything you do not understand, please do not hesitate to raise it, and we will be glad to explain.

The first submission was to have been from the Alberta Cattle Feeders Association, represented by Ben Thorlakson, but apparently he is not here yet. So our first witness is Mr. Steve Yurchuk, of the Alberta Cattle Producers.

TÉMOIGNAGES

Edmonton, le lundi 30 novembre 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heures pour examiner certains aspects de l'industrie canadienne du bétail.

Le sénateur Harry Hays (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Mesdames et messieurs, la séance est ouverte.

En premier lieu, je vais présenter mes collègues. Immédiatement à ma gauche, le sénateur Bielish, (Alberta). Le sénateur Bielish n'est pas seulement membre de ce comité, elle siège également au sein de nombreux autres comités sénatoriaux. Elle est travailleuse et nous sommes contents du l'avoir parmi nous aujourd'hui.

Ensuite vient le sénateur Riel, (Québec). Il est aussi très travailleur et s'est montré fort actif au sein de ce comité.

À sa gauche, le sénateur Guy Williams (Colombie-Britannique), qui s'intéresse beaucoup à l'agriculture. Il représente toutes les populations autochtones au sein du Sénat du Canada.

À côté de lui, le sénateur Andrew Thompson (Ontario). C'est un fermier et nous sommes contents qu'il soit parmi nous.

Ensuite, le sénateur Willie Adams qui est le membre du Sénat représentant les Inuits (Territoires du Nord-Ouest). Il est également fermier en Ontario.

Les autres personnes à mes côtés sont le personnel du Sénat. Je voudrais en particulier vous présenter M. Carmen, notre directeur des recherches, ainsi que M^{lle} Rutherford, l'adjointe au directeur des recherches.

Je négligerais mes devoirs si je n'expliquais pas comment nous avons l'intention de conduire cette réunion, mais avant de le faire, je veux remercier de la part de mes collègues chacun de vous d'être ici cet après-midi. Nous apprécions votre présence et prévoyons avoir des discussions utiles et franches. Je voudrais que vous sachiez que nous sommes ici aujourd'hui pour vous écouter. Nous vous poserons des questions dès que vous aurez terminé votre exposé mais nous sommes ici pour écouter.

Le document Roytenberg, je veux que vous le sachiez, n'est pas un rapport sénatorial. C'est un document de travail que nous avons publié aux fins de discussion seulement et nous l'avons fait réimprimer cinq fois parce qu'il y a eu des demandes de toutes les parties du Canada pour 6,600 à 7,000 exemplaires. La distribution en a été assez égale, 2,000 exemplaires étant destinés à l'Alberta.

Voilà ce qui complète mes observations d'ouverture. S'il y a quelque chose que vous ne comprenez pas, n'hésitez pas à le dire et nous serons heureux de vous donner des explications.

Le premier mémoire que nous étions censés traiter était celui de l'Alberta Cattle Feeders Association, représenté par M. Ben Thorlakson, mais apparemment, il n'est pas encore arrivé. Notre premier témoin sera donc M. Steve Yurchuk de l'Alberta Cattle Producers.

[Text]

Mr. Steve Yurchuk, President, Alberta Cattle Producers Association: Honourable Senators Hays, honourable members of the Senate Committee on Agriculture, ladies and gentlemen; I represent the Alberta Cattle Producers Association in Drayton Valley. In partnership with my son, we own S Y Ranch Limited in Drayton Valley. I am presenting this brief on behalf of the Alberta Cattle Producers Association, which was formed at Rocky Rapids, Alberta, on October 14, 1981.

Mr. Chairman, due to the depressed economic situation of the cattle producers in this province a general meeting was held at Rocky Rapids, Alberta, where a committee was formed to convey to you the following comments and possible solutions, and to try to show you why the beef industry must be stabilized for the good of the country.

Firstly, we have an example of the situation which is having serious repercussions on the labour force. In our small community, we estimate, conservatively, that 75 per cent of our cattle producers have been forced to subsidize their farms and income some by taking part-time jobs, some by obtaining full-time employment in some other enterprise, such as the gravel truck business or as a school bus or construction equipment owner operator. Other are sending their wives out to work. Others are going out of business. We can only assume that a similar situation exists in the rest of the province, if not indeed, in the whole country. It is only common sense that a good portion of the unemployed in Canada would have jobs if we cattlemen could make a living at home.

There may be some valid argument in favour of keeping our present so-called free enterprise marketing system, and maybe there is something a little scary about a national government agency handling our products, but we feel that if such a marketing board is set up it must be managed primarily by the cattle producers. If handled in this way, we believe that the large majority of us would admit the need for a change and give our full support to moving in that direction.

With these comments, we present you with the following motion that was carried by majority at our general meeting. The motion states:

The federal government should establish a National Meat Producers Agency with producer control that would set prices according to the cost of production and control imports and exports.

We believe that we, as cattle producers, must unite in Canada and oppose the negative views of the organizations that oppose alternative marketing systems.

The only organization that has made any type of contribution in the form of an alternative to the present system of supply and demand is the Western Canada Cow-Calf Association in Saskatchewan. This operates, basically, on the same principle as the Dairy Marketing Board and a stabilization model.

[Traduction]

M. Steve Yurchuk, président, Alberta Cattle Producers Association: Honourable sénateur Hays, honorables membres du Comité sénatorial de l'agriculture, mesdames et messieurs. Je représente l'Alberta Cattle Producers Association à Drayton Valley. En association avec mon fils, je suis propriétaire de S Y Ranch Limited à Drayton Valley. Je présente cet exposé de la part de l'Alberta Cattle Producers Association, qui a été formée à Rocky Rapids (Alberta) le 14 octobre 1981.

Monsieur le président, compte tenu de la dépression économique qu'éprouvent les producteurs de bestiaux dans cette province, une réunion générale a eu lieu à Rocky Rapids (Alberta) où un comité a été formé pour vous transmettre les commentaires suivants et les solutions possibles et pour essayer de vous prouver pourquoi l'industrie du bœuf doit être stabilisée pour le bien du pays.

En premier lieu, nous avons un exemple de la situation qui a des répercussions sérieuses sur la main-d'œuvre. Dans notre petite localité, nous évaluons, sans exagérer, que 75 p. 100 de nos éleveurs de bestiaux ont été forcés d'investir des fonds pour leurs fermes et, pour accroître leurs revenus, certains ont pris des emplois partiels, d'autres des emplois à plein temps, dans d'autres entreprises, comme le transport de gravier par camion ou comme propriétaire-exploitants d'autobus d'écoliers ou d'équipement de construction. D'autres envoient leur femme travailler à l'extérieur. Certains sont obligés de fermer leur entreprise. Nous pouvons supposer qu'une situation analogue existe dans le reste de la province, sinon dans le pays tout entier. Il est facile de constater qu'une bonne proportion des chômeurs au Canada auraient de l'emploi si nous, producteurs de bestiaux, pouvions gagner notre vie chez nous.

Il peut y avoir des arguments très valables en faveur de maintenir notre système actuel de commercialisation de libre entreprise et peut-être y a-t-il quelque chose d'un peu inquiétant au sujet d'un organisme national gouvernemental manipulant nos produits mais nous sommes d'avis que si un tel conseil de commercialisation est établi, il doit être géré principalement par les éleveurs de bestiaux. Dans un tel cas, je crois que la très grande majorité de nous, producteurs, admettrait la nécessité d'un changement et donnerait notre soutien entier à un changement dans cette direction.

En même temps que nos commentaires, nous vous présentons la motion suivante qui a été adoptée par la majorité à notre réunion générale; en voici le texte:

Le gouvernement fédéral devrait établir un organisme national de producteurs de viande soumis au contrôle des producteurs, qui établirait des prix conformes aux coûts de production et contrôlerait les importations et les exportations.

Nous croyons que nous, en qualité d'éleveurs de bestiaux, devons nous unir au Canada et nous opposer aux vues négatives des organismes qui proposent d'autres systèmes de commercialisation.

Le seul organisme qui a fait un genre de contribution sous la forme d'un autre choix quant au système actuel de l'offre et de la demande est la Western Canada Cow-Calf Association en Saskatchewan. Cet organisme fonctionne fondamentalement selon le même principe que la Commission de commercialisation du lait et qu'un modèle de stabilisation.

[Text]

In order to get a consensus on a national marketing system or a stabilization system, the federal government will have to deal with the situation on an individual vote basis. We honestly do not believe that it should be left up to organizations such as the Alberta Cattle Commission and the Canadian Cattlemen's Association to speak for the individuals across the country, because they only have a negative view on alternative marketing systems. This should be the individual producer's choice. Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much, sir. Are there any questions from any of the senators? Senator Thompson?

Senator Thompson: Mr. Yurchuk, you say you started your organization in 1981?

Mr. Yurchuk: That's right.

Senator Thompson: And how many members have you in your organization?

Mr. Yurchuk: Approximately 70 members, at the present time.

Senator Thompson: What is the average herd of your membership?

Mr. Yurchuk: I would say that the average herd in the area of Drayton Valley would be approximately 80 head per unit.

Senator Thompson: I wonder if you would be good enough to clarify your motion, which states:

The federal government should establish a National Meat Producers Agency with producer control—

What do you mean by "producer control"?

Mr. Yurchuk: Well, we feel strongly that as producers we should have some control in establishing rules, regulations and quotas, whatever it takes to make a producing meat agency such as we have proposed.

Senator Thompson: And you say that the agency:

would set prices according to the cost of production and control imports and exports.

Let us deal with "cost of production". How would you arrive at that? Does it mean supply management to you?

Mr. Yurchuk: Yes, it does.

Senator Thompson: And you like the dairy setup we have, the Dairy Commission?

Mr. Yurchuk: Not particularly: We like the dairy model, or stabilization model which, was established in the working paper of the Standing Senate Committee on Agriculture presented by Max Roytenberg.

Senator Thompson: Our purpose was really to get a basis of discussion across Canada. Of those choices that you have, do you like any of them, or have you an alternative?

[Traduction]

Afin d'obtenir l'unanimité sur un système de stabilisation ou un système national de commercialisation, le gouvernement fédéral devra traiter de la situation sur la base d'un vote individuel. Nous ne croyons franchement pas cela devrait être laissé à des organismes comme l'Alberta Cattle Commission et l'Association canadienne des éleveurs de bestiaux de parler au nom de tous dans tout le pays, parce que ces organismes n'ont qu'une vue négative quant aux autres choix de systèmes de commercialisation. Cela devrait être le choix personnel du producteur. Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur. Y a-t-il des questions des sénateurs? Le sénateur Thompson?

Le sénateur Thompson: M. Yurchuk, vous dites que vous avez mis sur pied votre organisme en 1981?

M. Yurchuk: C'est exact.

Le sénateur Thompson: Et combien de membres avez-vous dans votre organisation?

M. Yurchuk: Environ 70 membres à l'heure actuelle.

Le sénateur Thompson: En moyenne combien de têtes de bétail les membres de votre association ont-ils?

M. Yurchuk: Je dirais que la moyenne des cheptels dans la région de Drayton Valley serait d'environ 80 têtes de bétail par troupeau.

Le sénateur Thompson: Je me demande si vous pourriez donner des précisions sur votre motion, dont le texte est le suivant:

Le gouvernement fédéral devrait établir un organisme national pour les producteurs de viande soumis au contrôle des producteurs.

Que voulez-vous dire par «contrôle des producteurs»?

M. Yurchuk: Nous croyons fermement qu'en tant que producteurs nous devrions avoir un certain contrôle dans l'établissement des règles, règlements et contingentements, qui sont nécessaires composer un organisme producteur de viande comme nous nous le proposons.

Le sénateur Thompson: Et vous dites que l'organisme:

établirait des prix conformes aux coûts de production et contrôlerait les importations et les exportations.

En ce qui concerne «les coûts de production», comment comptez-vous arriver à ce résultat? Voulez-vous dire le système de gestion de l'offre?

M. Yurchuk: Exactement.

Le sénateur Thompson: Et vous aimez la façon dont la Commission canadienne du lait est établie?

M. Yurchuk: Pas tellement. Nous approuvons la Commission en tant que modèle, ainsi que le modèle de stabilisation qui a été établi dans le document de travail du Comité sénatorial permanent de l'agriculture présenté par Max Roytenberg.

Le sénateur Thompson: Notre but était d'obtenir vraiment une base de discussion dans tout le Canada. Parmi ces choix

[Text]

Mr. Yurchuk: Well, the alternative that we, as an organization, proposed is very acceptable to us, but there are other alternatives, such as the dairy model, and the stabilization model in the Senate working paper.

Senator Thompson: You say:

We honestly do not believe that it should be left up to organizations such as the Alberta Cattle Commission or the Canadian Cattle-men's Association to speak—
You do not feel they speak for the individual farmer?

Mr. Yurchuk: Well, that is true. I have done considerable travelling in the province of Alberta, attending the meetings that the Alberta Cattle Commission held in the last part of October, and what I gather from it all is that the concern is not that of the total cattle organization or industry. The concern in Zone 6 was pretty well based on the concern of the feeder sector; and, as you know, our industry is divided into three main sectors. The first sector, the way I see it, is the cow-calf producer; the second is the backgrounder; and the third is the finisher. These sectors complement one another, and if we try to distort this type of working within an industry, then we tend to apply most of our interest or concern to one sector. We have to be able to apply our concern to all three sectors, so that whoever is in any of them can maintain a proper living.

Senator Thompson: The Alberta Cattle Commission was thinking of a national insurance program, as a result of our hearings in Lethbridge, I have the impression that you fellows and ladies are a pretty independent and sturdy bunch of people, and the feedback I was getting was that if you get into supply management you have bureaucrats controlling your operation. There was some concern about that, but you do not seem to have any apprehension about it?

Mr. Yurchuk: Are you referring to the insurance system for the finishing end of the cattle industry, the feeder end?

Senator Thompson: No, there was a suggestion that there should be some sort of broad, voluntary insurance program. Maybe I am being unfair to the Alberta Cattle Commission, but it was on a voluntary basis so that in a period of crisis there would be some cushion.

Mr. Yurchuk: Well, I really do not have any knowledge of what the Alberta Cattle Commission has proposed as an insurance model to alleviate the depression.

Senator Thompson: I am thinking of the Horner report.

Mr. Yurchuk: Well, I have never read that report. I tried to get a copy, but for some reason or other I just could not manage to get one. I believe it is on the same principle as our present hog industry marketing board, on a voluntary basis. In order for us to have a really stable cattle industry, such a

[Traduction]

que vous avez, y en a-t-il que vous préférez ou avez-vous une autre recommandation à faire?

M. Yurchuk: La solution que nous, en tant qu'organisme, avons proposée nous convient très bien mais il y a d'autres solutions comme le modèle de la Commission du lait et le modèle de stabilisation dans le document de travail du Sénat.

Le sénateur Thompson: Vous dites:

Nous ne croyons pas vraiment que ce choix devrait être laissé à des organismes comme l'Alberta Cattle Commission ou la Commission canadienne des éleveurs de bétail.
Vous n'avez pas l'impression qu'elles représentent le cultivateur individuel?

M. Yurchuk: C'est vrai. J'ai beaucoup voyagé dans la province de l'Alberta, assistant à des réunions que l'Alberta Cattle Commission a organisées durant la dernière partie d'octobre et ce que j'en déduis c'est que leurs préoccupations ne correspondent pas à celles de l'industrie entière des bestiaux. La préoccupation dans la Zone 6 ressemblait beaucoup à celle du secteur des bouvillons d'embouche; et, comme vous le savez, notre industrie est divisée en trois principaux secteurs. Le premier secteur, à mon avis, est celui de l'éleveur-naisseur; le deuxième secteur est celui du pré-engraissement; et le troisième est le secteur d'engraissement. Ces secteurs se complètent l'un l'autre et si nous essayons fausser ces rapports au sein de l'industrie, cela nous mène à orienter la plus grande partie de nos intérêts ou de nos préoccupations vers un seul secteur. Nous devrions être capables d'orienter nos préoccupations vers les trois secteurs de façon à assumer que quiconque se trouve dans l'un ou l'autre de ces secteurs puisse maintenir un niveau de vie adéquat.

Le sénateur Thompson: L'Alberta Cattle Commission songeait à un programme national d'assurance. Par suite de nos audiences à Lethbridge, j'ai l'impression que vous, mesdames et messieurs, êtes un groupe de personnes très indépendant et énergique et les renseignements que j'ai pu recueillir qu'ont indiqué que les participants étaient d'avis qu'en adoptant un système de gestion de l'offre les bureaucrates contrôlaient vos opérations. Cela a soulevé certaines inquiétudes, mais vous ne semblez avoir aucune appréhension à ce sujet?

M. Yurchuk: Vous parlez du système d'assurance pour le secteur de l'engraissement de l'industrie des bestiaux?

Le sénateur Thompson: Non, il a été proposé qu'il faudrait établir un genre de programme d'assurance générale volontaire. Je suis peut-être injuste envers l'Alberta Cattle Commission mais c'était sur une base volontaire de façon qu'en période de crise il y aurait quelque garantie.

M. Yurchuk: Je ne suis pas du tout au courant de ce que l'Alberta Cattle Commission a proposé en tant que modèle d'assurance en période de dépression.

Le sénateur Thompson: Je parle du rapport Horner.

M. Yurchuk: Je n'ai jamais lu ce rapport. J'ai essayé d'en obtenir un exemplaire mais pour une raison ou pour une autre, je n'ai jamais pu réussir. J'imagine que c'est fondé sur le même principe que notre Commission actuelle de commercialisation de l'industrie du porc, c'est-à-dire sur une base volontaire. Afin

[Text]

system would have take compulsory, not voluntary and Canada-wide, and not only in individual provinces. If we are going to divide ourselves from the next of Canada as individuals, we are not going to have any strength at all in the agriculture industry, and especially in the beef sector.

Senator Bielish: To clarify one point, in your motion you state:

The federal government should establish a National Meat Producers Agency—

Do you, in fact, mean beef instead of meat; or is it pork or whatever meat?

Mr. Yurchuk: Yes, I believe that when we wrote the motion we intended to try to include all the meats—not only beef but also pork, chicken, turkeys, and so on.

Senator Williams: I would like to ask one question. In the past do you recall at any time the cattlemen's wives having to be sent out to subsidize the earnings of the family? Has there been any such instance prior to this time?

Mr. Yurchuk: I can remember as far back as 1974 when we had the first period of a depressed economy in the cattle industry, and now, several years later, we are having another one. As a result of the first depression, I believe a lot of farmers' wives have found themselves jobs for the sole purpose of offsetting the farm expense, such as the board-and-room sector of the farm enterprise; and this has continued. Because our industry has not really thrived that well in the last seven years, some of the farm women have not been able to stop working and totally depend on farm income. In the seven years we have had one good year, 1979, and I think that must have been a real fluke year; somebody must have misled the agriculture industry or the cattle producers; and now, all of a sudden, we are depressed again. So these women were definitely forced to get jobs to subsidize the income of the farm.

The Chairman: Are there any other questions? If not, I have a couple of questions.

The Alberta Cattle Commission, in their brief to the committee last Thursday, stated:

It is the large producers who really are facing financial hardship. Small producers are in the strongest position of any to withstand financial stress.

Do you believe that?

Mr. Yurchuk: Well, Senator Hays, that is the understatement of the year, because there is definitely no truth in this, as far as I am concerned.

I strongly feel that a cattle producer who has a 40-cow herd and has to supplement that 40-cow herd by getting himself a job will survive better than a man who has a 20-cow herd and

[Traduction]

que nous puissions avoir une industrie bovine vraiment stable, ce système devra être obligatoire, non pas volontaire, et il devra s'étendre au Canada tout entier et non pas seulement à certaines provinces. Si nous voulons nous séparer du reste du Canada en tant qu'individus, notre industrie agricole sera dépourvue de toute force et en particulier le secteur bovin.

Le sénateur Bielish: Je veux vous demander, en vue de clarifier un point ce que vous voulez dire lorsque dans votre motion vous déclarez:

Le gouvernement fédéral devrait établir un organisme national de producteurs de viande.

Employez-vous le mot viande à la place de bœuf, ou est-ce que cela veut dire le porc ou toute autre viande?

M. Yurchuk: Oui, je crois que lorsque nous avons rédigé la motion, nous avions l'intention d'essayer d'inclure toutes les viandes—non pas seulement le bœuf, mais aussi le porc, le poulet, la dinde, etc.

Le sénateur Williams: Je voudrais poser une question. Vous rappelez-vous s'il est arrivé dans le passé que les femmes des éleveurs de bétail aient dû aller travailler à l'extérieur pour subvenir aux besoins de la famille? Cela a-t-il eu lieu dans le passé?

M. Yurchuk: Je me souviens de 1974 lorsque nous avons eu la première période de dépression dans l'industrie du bétail et maintenant, plusieurs années plus tard, nous en avons une autre. Par suite de la première dépression, je crois qu'une quantité de femmes de cultivateurs se sont trouvées de l'emploi dans le seul but de contrebalancer les dépenses de la ferme, comme le secteur tourisme des exploitations agricoles; et cela a continué. Étant donné que notre industrie n'a pas vraiment remonté la pente au cours des sept dernières années, certaines des femmes des fermiers n'ont pas pu arrêter de travailler et de vivre entièrement du revenu de la ferme. Au cours de ces sept années, nous en avons eu une qui a été bonne, l'an 1979; je pense qu'il s'agissait tout bonnement d'un coup de veine; quelqu'un a dû tromper l'industrie agricole ou les producteurs de bétail; et maintenant, tout d'un coup, nous sommes de nouveau en dépression. Ces femmes étaient donc forcées d'obtenir un emploi pour augmenter le revenu de la ferme.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Sinon, je voudrais en poser quelques-unes.

L'Alberta Cattle Commission, dans son mémoire au comité jeudi dernier, a déclaré:

Ce sont les gros producteurs qui doivent faire face à des difficultés financières. Les petits producteurs sont dans la position la plus forte pour résister aux pressions financières.

Le croyez-vous?

M. Yurchuk: C'est peu dire, car pour autant que cela me concerne, il n'y a pas de vérité dans cela.

J'ai fortement l'impression qu'un éleveur de bestiaux qui possède un cheptel de 40 bêtes et qui est obligé d'ajouter, afin de maintenir ce cheptel, le revenu d'un emploi ordinaire survi-

[Text]

depends strictly on the income of that herd, because he definitely cannot go out and supplement his herd income.

The larger producer, beyond the 200-cow herd, would have a much greater chance to survive, for the simple reason that he would tend to coast along, he would cut his expenses down, and if he did go in the hole, well fine, because it would not take as much out of his income as it would out of the income of a small producer who totally depends on his herd.

The Chairman: On Thursday, the Alberta Cattle Commission also stated that they thought that any of the programs put forward in the working paper would take away a large measure of the control that Alberta producers have over their industry through their organizations. What kind of control do the producers' organizations have over the industry in Alberta now?

Mr. Yurchuk: I do not believe they have too much control over the whole industry, and I do not think that any alternative would take the control away. Mind you, I am open to connection.

If we do go into marketing system other than the present one of supply and demand, there will be losers in the industry. Not losers financially, but losers as people who control the industry to the point of setting prices according to what the consumer can bear. This is the only type of loss that would occur in an alternative marketing system.

The Chairman: Also, I asked the President of the Alberta Cattle Commission on Thursday, and also the President of the Western Livestock Growers, if they would like complete free trade in the beef industry between Canada and the United States. The Alberta Cattle Commission said they represented between 35,000 and 40,000 producers in Alberta, and they wanted absolutely free trade between the United States and Canada in the beef business.

Mr. Lynch-Staunton said that he spoke for 2,700 members, and that they would also like absolute free trade in the beef business between Canada and the United States. Do you think that that is the feeling of all of the beef producers in Alberta?

Mr. Yurchuk: Well, I do not know where the Alberta Cattle Commission or the Canadian Cattlemen got their figure of having 35 per cent of the support of the beef producers in Alberta. Regarding the trade between the United States and Canada, this is my point of view: Canada does not have to depend on trade with the United States, because there is not much of a market in the United States. It is a manipulator's market, or a speculator's market, and it works back and forth across the border. Even if we stopped the trade between the United States and Canada, I do not think that, as producers in Canada, we would be too harshly affected because my opinion on it is that if we do try to get our foot into the market in the United States, especially into the Pacific Rim market, the

[Traduction]

vra mieux que l'homme qui a un troupeau de 200 bêtes et dépend strictement du revenu de ce troupeau, parce qu'il ne peut pas aller travailler pour obtenir les revenus complémentaires.

Le plus gros producteur, celui qui possède un troupeau de plus de 20 vaches, aura beaucoup plus de chances de survivre pour la simple raison qu'il aura tendance à simplement se maintenir, à réduire ses dépenses et, s'il ne se trouve pas dans l'embarras, tout sera très bien parce qu'il n'aura pas à prélever autant sur son revenu que cela ne serait le cas pour un petit producteur dépendant totalement de son troupeau.

Le président: Jeudi, l'Alberta Cattle Commission a également déclaré qu'elle était d'avis que n'importe lequel des programmes proposés dans le document de travail retirerait dans une grande mesure aux producteurs de l'Alberta le contrôle qu'ils exercent sur leur industrie par l'intermédiaire de leurs organisations. Quel genre de contrôle des organisations de producteurs de l'Alberta ont-elles sur l'industrie à l'heure actuelle?

M. Yurchuk: Je ne crois pas qu'elles exercent un très grand contrôle sur l'ensemble de l'industrie et je ne pense pas qu'une variante quelconque éliminerait ce contrôle. Corrigez-moi si je me trompe.

Si nous adoptons un système de commercialisation autre que le système actuel de l'offre et de la demande, il y aura des perdants dans l'industrie. Ils ne le seront pas financièrement mais dans le contrôle de l'industrie et dans le domaine de la fixation de prix acceptables pour le consommateur. Il s'agit là du seul type de perte qui se produirait dans un autre système de commercialisation.

Le président: Jeudi, j'ai également demandé au président de l'Alberta Cattle Commission et au président de la Western Livestock Growers, s'ils seraient partisans d'un libre échange complet dans l'industrie du bœuf entre le Canada et les États-Unis. L'Alberta Cattle Commission a déclaré qu'elle représentait de 35 000 à 40 000 producteurs en Alberta et qu'elle désirait un libre échange absolu entre les États-Unis et le Canada en matière de commerce du bœuf.

M. Lynch-Staunton a déclaré qu'il parlait au nom de 2 700 membres et que ces derniers désiraient également un libre échange absolu dans le commerce du bœuf entre le Canada et les États-Unis. Pensez-vous que tous les producteurs de bœuf de l'Alberta soient de cet avis?

M. Yurchuk: Je ne sais pas où l'Alberta Cattle Commission ou les éleveurs canadiens de bétail ont obtenu les chiffres selon lesquels ils étaient appuyés par 35 p. 100 des producteurs de bœuf de l'Alberta. En ce qui concerne le commerce entre les États-Unis et le Canada, je suis d'avis que le Canada n'a pas besoin de compter sur le commerce avec les États-Unis parce qu'il n'y a pas de marché très important dans ce pays. C'est un marché de manipulateurs ou de spéculateurs qui opère des deux côtés de la frontière. Même si nous interrompons le commerce entre les États-Unis et le Canada, je ne pense pas que les producteurs canadiens soient trop durement touchés parce que je suis d'avis que si nous essayons de pénétrer sur le marché américain, en particulier sur le marché en bordure du

[Text]

American producer is not going to stand idly by and say, "Hey, you Canadians are welcome to the market!" They are going to turn around and say, "We have the beef. We are going to supply that market ourselves. We don't need your beef!"

I really do not believe that we have to worry about the closing of the border—well not the closing but the control of the border, and I do not think it is going to affect us that much.

The Chairman: Thank you, Mr. Yurchuk. We appreciate your coming today and spending time with us and giving us this information.

Mr. Yurchuk: You are welcome.

The Chairman: Our next witness is Mr. Dennis Wobeser, Manager, Hi-Gain Custom Feedlot.

Mr. Dennis Wobeser, Manager, Hi-Gain Custom Feedlot: Mr. Chairman, ladies and gentlemen, I am here representing my operation, Hi-Gain Custom Feedlot, at Lloydminster, a commercial feedlot operation with a one-time capacity of 8,000 head, feeding out approximately 20,000 cattle a year, of which we normally own between one-third and one-half.

First of all, I would like to say I appreciate the opportunity to make this presentation, although deep down I wish that situations like this did not arise and that I could stay at home and do the things I know better how to do.

No one needs to tell us about the state of the industry at this time, but too often we become narrow in our thinking and feel that all the problems are on the shoulders of our own particular industry, without looking forward and realizing that maybe we are only a small part of a total North American economic dilemma.

The beef industry today is faced with two major problems, and as I see it they are: (1) consumers' inability to pay more for beef; (2) the alternative and cheaper types of food consumers may live on.

As always when an industry is in trouble, everyone goes out hunting for villains and suggesting major upheavals in the system and possible major solutions, and trying to completely discredit the system we have, even though it has worked very well since the beginning of our industry and has always moved all the beef we have produced and has never caused any beef to be dumped and destroyed, as has been the case in many of the other agricultural commodities that operate under supply managed systems.

Upon reading and discussing the working papers prepared by Mr. Roytenberg, and now being presented by our committee, I become extremely disappointed to find that people of that calibre and knowledge, gained particularly through the operations of the free enterprise system, should have adopted such a poorly researched and documented presentation.

[Traduction]

Pacifique, les producteurs américains ne vont pas demeurer passifs et déclarer: «Holà, les Canadiens, vous êtes les bienvenus sur le marché!». Ils vont plutôt se cabrer et déclarer: «Nous avons le bœuf et nous allons alimenter nous-mêmes ce marché. Nous n'avons pas besoin de votre bœuf!»

Je ne crois pas vraiment que nous avons à nous inquiéter de la fermeture de la frontière ou de son contrôle et je ne pense pas que cela nous touche beaucoup.

Le président: Je vous remercie, Monsieur Yurchuk, nous vous sommes reconnaissants d'être venu aujourd'hui et de nous avoir fourni ces renseignements.

M. Yurchuk: Je vous en prie.

Le président: Notre prochain témoin est M. Denis Wobeser, directeur du Hi-Gain Custom Feedlot

M. Dennis Wobeser, directeur, Hi-Gain Custom Feedlot: Monsieur le président, mesdames et messieurs, je représente le *Hi-Gain Custom Feedlot* de Lloydminster, qui est un parc d'engraissement commercial ayant une capacité de 8,000 têtes, nous y engraissons environ 20 000 bovins par an dont un tiers à 50p. 100 nous appartiennent normalement.

Je voudrais préciser tout d'abord que je suis heureux d'avoir l'occasion de faire cet exposé, bien qu'au fond je préférerais que de telles situations ne se présentent pas et pouvoir rester chez moi à m'occuper de choses qui sont davantage de ma compétence.

Il n'est pas nécessaire de nous parler de l'état de l'industrie en ce moment, mais trop souvent nous avons des oreillers, ce qui nous donne l'impression que tous les problèmes reposent sur nos épaules sans nous rendre compte que nous ne constituons qu'une faible partie de l'ensemble du dilemme économique Nord Américain.

L'industrie du bœuf de nos jours doit faire face à deux problèmes importants qui, à mon avis, sont les suivants: 1) l'incapacité des consommateurs à payer un prix plus élevé pour le bœuf, 2) les autres types d'aliments moins chers que peuvent utiliser les consommateurs.

Comme c'est toujours le cas lorsqu'une industrie est en difficulté, tout le monde recherche des responsables, propose des chambardements, d'éventuelles solutions importantes et essaie de discréditer complètement le système, même s'il a fonctionné de façon très satisfaisante depuis les débuts de notre industrie, s'il a permis d'écouler tout le bœuf que nous avons produit, sans qu'on n'ait jamais été obligé de l'écouler à bas prix et de le détruire, comme cela a été le cas pour de nombreuses autres denrées agricoles qui sont assujetties aux systèmes de gestion de l'offre.

Après lecture et discussion des documents de travail préparés par M. Roytenberg et maintenant présentés par votre comité, je suis extrêmement déçu que des personnes de cette envergure, possédant des connaissances acquises dans les opérations du système de libre entreprise, aient adopté un mémoire contenant autant de lacunes et aussi mal documenté.

[Text]

In an effort to prove that in most cases this report uses wrong assumptions, thereby drawing wrong conclusions, I will discuss a few of the points I feel to be in error.

The first assumption is that beef, dairy, poultry and grain are similar and that therefore, management plans could be adopted. The fact is that this is not so because:

(a) Beef has a 3½ year production cycle, unlike the others.

(b) Beef is not raised in environmentally controlled buildings, and therefore is greatly affected by the vagaries of the environment.

(c) Beef storage costs are considerably higher—presently at the rate of 6c. per pound per week.

(d) Beef is largely kept on farms to complement other farming operations and to use up waste land and materials and not use primary production, as is the case for other commodities.

The second assumption is that beef production in Canada cannot compete with production in the U.S. and Oceania.

The facts are:

(a) In all cases it is mostly federally imposed policies which are responsible for adversely eroding the true competitive advantage, and not nature itself—such as feed freight assistance, the Crow rate and federal export policies.

(b) Provincial government cost assistance programs, i.e. interest rate reductions, capital grants, transfer point subsidies and actual provincial government covering of cost of production amounts.

Plus, if these distortions caused by federal and provincial treasury involvement were removed, you would unshackle an enormous production potential, and Western Canada would be competitive with any area in North America, thus allowing areas having natural advantage to produce. Thus, beef would be produced at a price which would be competitive in the world market, and also return a profit to producers, without a cost to government.

The third assumption is that future beef supply requirements can be predicted by government and quotas set to meet demand 3½ years into the future.

The facts are:

(a) Even in short cycles such as eggs CEMA has been unable to predict egg requirements, and in its short history millions of eggs have either had to be destroyed or shifted out of the fresh egg trade.

(b) Broilers with only 8 to 10-week cycles are unable to master their supply requirement, and Canada is presently importing large amounts of broiler meat.

[Traduction]

Pour m'efforcer de prouver que dans la plupart des cas ce rapport utilise des hypothèses erronées, d'où il tire des conclusions inexactes, je vais discuter quelques-uns des produits que je juge faux.

La première hypothèse est que le bœuf, les produits laitiers, la volaille et les céréales sont similaires et qu'on peut, en conséquence adopter des plans de gestion de l'offre identiques. En fait, il n'en est pas ainsi parce que:

a) A l'inverse des autres, le bœuf a un cycle de production de 3½ années.

b) Le bœuf n'est pas élevé dans des bâtiments dont on contrôle l'environnement, de sorte qu'il est grandement affecté par les variations de ce dernier.

c) Les frais de stockage du bœuf sont considérablement plus élevés—actuellement au taux de 6 c. par livre et par semaine.

d) Dans une grande mesure, le bœuf est élevé sur les fermes pour compléter d'autres opérations de culture et pour utiliser les friches et les déchets et non pour utiliser la production principale comme c'est le cas pour les autres denrées.

La deuxième hypothèse est que la production de bœuf au Canada ne peut pas concurrencer celle des États-Unis et de l'Océanie.

Les faits sont les suivants:

a) Dans tous les cas, ce sont surtout les politiques imposées par le fédéral qui sont responsables de l'érosion des véritables avantages en matière de concurrence et non les éléments. Il s'agit notamment de l'aide au transport des provendes, les taux du Pas-du-Nid-de-Corbeau et les politiques des experts fédéraux.

b) Les programmes d'aide du gouvernement provincial en matière de coûts, c'est-à-dire les réductions de taux d'intérêt, les octrois de capitaux, les allocations de points de transfert et la couverture par le gouvernement provincial des coûts de production.

En outre, si ces dispositions causées par la participation du Trésor fédéral et provincial étaient éliminées, vous libéreriez un énorme potentiel de production. L'Ouest du Canada pourrait affronter la concurrence de n'importe quelle région de l'Amérique du Nord, ce qui permettrait à des régions bénéficiant d'avantages naturels de produire. Il en résulterait une production de bœuf à un prix concurrentiel sur le marché mondial et également un bénéfice pour les producteurs sans qu'il en coûte au gouvernement.

La troisième hypothèse est que le gouvernement peut prédire les besoins futurs en matière d'approvisionnements en bœuf et fixer les contingents pour satisfaire à la demande trois années et demie à l'avance.

Les faits sont les suivants:

a) Même pour les cycles courts, l'Office de commercialisation des œufs n'a pas été en mesure de prédire les besoins et, au cours de sa brève histoire, des millions d'œufs ont dû être détruits ou éliminés du commerce des œufs frais.

b) Les producteurs de poulets à griller dont les cycles ne sont que de 8 à 10 semaines ne sont pas en mesure de maîtriser

[Text]

(c) Just by using improved management practice, such as cross-breeding, the beef supply would be increased by as much as 30 per cent without changing cow numbers at all.

The fourth assumption is that a supply managed marketing board would perpetuate small operators because cost of production would be assured:

The facts are:

(a) Broiler production has dropped to the control now of 2,300 producers in Canada, two-thirds of these being in Eastern Canada.

(b) The egg industry is now in the hands of only 2,200 producers, again mostly in Ontario and Quebec.

(c) Dairy production has consolidated from 455,000 farms in 1951 to somewhere around 50,000 farms in 1980, again the majority being in Quebec.

Thus the facts prove that the first to go are the small producers. A current analysis of the dairy industry proves that higher prices for milk, as well as subsidies, benefit large producers more than they do small.

(a) 64 per cent of Canada's 46,000 industrial milk and cream production receive only 15 per cent of the total subsidy.

(b) 85 per cent of the subsidy dollars go to only 36 per cent of all producers.

Plans set to help small producers actually put him out of business and he sells his quota to the larger operators.

The fifth assumption is that the only revenue accruing to small size beef units comes from beef.

The facts are that:

(a) The majority of the small herds have cows to use unsuitable land and to utilize byproducts from their grain growing operation.

(b) Income resulting from the off-farm work and also from land appreciation has not been considered in the report.

The sixth assumption is that productivity is low in the beef sector.

The facts are that:

(a) This is another demonstration of facts in the paper being very poorly documented.

(b) Recent Canadian and U.S. studies show that for the beef sector, and agriculture in general, productivity has been steadily increasing.

The seventh assumption is that costs and benefits of a supply managed system for beef would be greater than those of the present system.

The facts are that:

(a) Extensive literature exists which examines and measures the costs of benefits of Canadian supply managed programs.

[Traduction]

leurs besoins en matière d'approvisionnement et le Canada importe à l'heure actuelle de grandes quantités de ces poulets.

c) En recourant à des pratiques de gestion améliorées, telles que le croisement, l'approvisionnement en bœuf serait augmenté jusqu'à 30 p. 100, sans qu'il soit nécessaire de modifier le nombre de vaches.

Quatrième hypothèse: un office de commercialisation et de gestion de l'offre perpétuerait l'existence des petits exploitants, parce que le coût de production serait assuré.

Les faits sont les suivants:

a) La production de poulets à griller est tombée actuellement, au Canada, entre les mains de 2,300 producteurs, dont les deux tiers se trouvent dans l'Est du pays.

b) La production d'œufs n'est maintenant l'œuvre que de 2,200 producteurs qui, une fois encore, se trouvent principalement en Ontario et au Québec.

c) Les produits laitiers, qui provenait de 455,000 fermes en 1951, se sont concentrés dans quelque 50,000 fermes en 1980, dont la majorité se trouve au Québec.

Les faits prouvent donc que les premiers à abandonner sont les petits producteurs. Une récente analyse sur l'industrie laitière prouve que les prix plus élevés pour le lait, ainsi que les subventions, profitent davantage aux gros qu'aux petits producteurs.

a) 64 p. 100 des 46,000 entreprises industrielles canadiennes de lait et de crème ne reçoivent que 15 p. 100 des subventions totales.

b) 36 p. 100 de tous les producteurs bénéficient à eux seuls de 85 p. 100 des subventions.

Les plans établis pour aider le petit producteur l'écartent en fait des affaires et il vend son contingent aux exploitants plus importants.

Cinquième hypothèse: les petits éleveurs de bœuf, ne perçoivent d'autres recettes que celles du bœuf.

Les faits:

a) La majorité des propriétaires de petits troupeaux possèdent des vaches qu'ils élèvent sur les friches et qui absorbent les sous-produits de leur culture de céréales.

b) Le rapport ne tient pas compte des revenus provenant des travaux hors de la ferme et de la plus-value des terres.

Sixième hypothèse: la productivité est faible dans le secteur du bœuf.

Les faits:

a) Autre preuve que l'étude est très mal documentée.

b) De récentes études canadiennes et américaines montrent que, pour le secteur du bœuf et pour celui de l'agriculture en général, la productivité a augmenté de façon constante.

Septième hypothèse: les frais et avantages d'un régime de gestion de l'offre de bœuf seraient plus élevés que ceux du régime actuel.

Les faits:

a) Il existe une abondante documentation qui examine et évalue le coût des avantages des programmes canadiens de

[Text]

The Economic Council of Canada studies clearly show that costs and benefits do not favour supply management. Why was this document ignored by Mr. Roytenberg, and instead he chose to use a consultant's report to CEMA which contains a very uncritical and non-analytical assessment of that program?

The eighth assumption. His conclusions on page 61 of the report are that the relatively small-scale nature of beef production indicates that producers have no reserves to haul them through extremes of the cattle cycle.

The facts are:

(a) Whether this is true or not has not even been examined by the paper.

(b) There is no examination of whether small scale production is supplementary to, or even complementary to, other farm activities, such as grain, and whether this affects farmers' decision-making or their economic position.

(c) Indications are that agronomic and economic factors in the future will encourage beef-grain complementary production so it works with the diversification and use of the available land bases in Canada so that the needs to preserve the maximum production potential of that land will be served.

I fear that these options would be impeded or stopped by supply management systems such as your report suggests.

The ninth assumption is that capitalization of benefits into quota values can be avoided by vesting quota ownership in agencies other than in farmers' hands.

The facts are:

a) Experience with present supply management programs proves that vesting quota rights in boards only obscures the value of the quota. It does not prevent capitalization of program benefits into the rights of quota use.

b) The program ignores the problems that artificial creation of quota values has on second generation operators. The first generation operator gets to sell the quota value and the second generation gets to pay for quota value.

Those are just a few points that I wanted to cover.

In summary, I would like to say that from an analysis of the report and subsequently studying the reply presented by the Alberta Cattle Commission, I am very much in favour of the arguments presented by the Alberta Cattle Commission, and I would feel that the committee would be unwise to ignore the wishes of producers who came through so many meetings and came to an agreement on what they think might be best for themselves.

When I entered this industry 20 years ago, I entered an industry that was given to me in good faith and in good shape, and the people who passed it on to me were proud of what they had established. Now I am very worried about the position in which I am placed, as I want to be able to pass my exploitation on to future generations.

[Traduction]

gestion de l'offre. Les études du Conseil économique du Canada montrent clairement que les frais et avantages ne favorisent pas la gestion de l'offre. Pourquoi M. Roytenberg, passant outre ce document, a-t-il préféré utiliser le rapport d'un expert de l'Office canadien des œufs, qui contient une évaluation non critique et non analytique de ce programme?

Huitième hypothèse: d'après les conclusions énoncées à la page 61 du rapport, la production de bœuf à une échelle relativement faible indique que les producteurs n'ont pas de réserves pour parer aux phases critiques du cycle du bétail.

Les faits:

a) Le document n'a même pas étudié si cela était vrai ou non.

b) Il n'a pas été étudié si la production à petite échelle constitue un supplément ou même un complément, aux autres activités agricoles, telles que la culture des céréales, et si cela a des répercussions sur les prises de décisions des cultivateurs ou sur leur situation économique.

c) Il y a des indices qu'à l'avenir les facteurs agronomiques et économiques encourageront une production complémentaire de bœuf-céréales, conjointement à la diversification et à l'utilisation des terres disponibles au Canada afin de conserver le potentiel maximal de production de ces terres.

Je crains que ces options ne soient entravées ou empêchées par les systèmes de gestion de l'offre proposés dans votre rapport.

La neuvième hypothèse est que la capitalisation des bénéfices en contingents peut être évitée par la dévolution de la propriété des contingents à des organismes n'appartenant pas aux fermiers.

Les faits sont les suivants:

a) L'expérience en matière de programmes actuels de gestion de l'offre prouve que la dévolution des droits concernant les contingents à des offices ne fait qu'obscurcir la valeur du contingent. Elle n'empêche pas la capitalisation des bénéfices des programmes en droits d'utilisation des contingents.

b) Le programme ne tient pas compte des problèmes que la création artificielle de contingents a sur la deuxième génération d'exploitants. La première génération d'exploitation doit vendre le contingent et la deuxième doit en payer la valeur.

Il s'agit là de quelques questions dont je voulais traiter.

En résumé, je voudrais préciser qu'à la suite de l'analyse du rapport et de l'étude de la réponse présentée par l'*Alberta Cattle Commission*, et je pense qu'il serait peu sage de la part du Comité de ne pas tenir compte des désirs des producteurs qui ont assisté à autant de réunions et se sont mis d'accord sur ce qui, à leur avis, pourrait leur convenir le mieux.

Lorsque je suis entré dans cette industrie il y a 20 ans, elle m'a été transmise de bonne foi et en bon état. Les gens qui me l'ont transmise étaient fiers de ce qu'ils avaient créé. À l'heure actuelle, la situation dans laquelle je me trouve me préoccupe beaucoup étant donné que je désire pouvoir transmettre mon exploitation aux générations futures.

[Text]

The Chairman: Thank you very much. Before I ask honourable senators to ask you questions, sir, there is one thing I should like to point out, as I pointed out at the beginning of the meeting—and we had to do this several times on Thursday. This is not a Senate report. Had you read the first page and subsequent pages you would have found that out. This is merely a working paper; it is not a report of the committee. I must make that very plain. It was for discussion purposes only.

As the committee sees it, the purpose of this working paper, prepared by Roygold Marketing Systems Limited, is to put forward a series of possible alternatives to the present marketing system in the hope that it will provide a basis for discussion, no more and no less, and I should like to explain that to you, because you misrepresent the paper, as both you presidents have been doing.

Are there any questions of the witness?

Senator Thompson: I would like first to underline what the chairman has said, Mr. Wobeser, that we are here to learn, and this paper was simply to generate discussion. I am in no way committed personally, and I do not even know what my colleagues, the other committee members, feel about supply management, or the other proposals of the Roytenberg report. I do know that all these facts and figures were thoroughly checked by the Chairman, the Department of Agriculture, and Statistics Canada.

I am interested in learning; you have been critical, and I appreciate it very much. You have nine points. What are you proposing? That's what I want to get at. Give us some ideas as to what we should be doing.

Mr. Wobeser: Well, I tried to refer to that at the very beginning, when I said that I would much sooner have the industry left alone, and then I would be able to stay at home and do what I have learned to do best.

Senator Thompson: We are travelling across the country and we want to get concrete ideas. I realize I am putting you on the spot, but you have the Alberta Cattle Commission presentation. Do you think this is the solution we should be adopting, or do you have a concrete proposal for us?

Mr. Wobeser: Yes. The presentation that has been put together by the members of the Cattle Commission meets very much with my approval.

Senator Thompson: Which particular point in that?

Mr. Wobeser: Well, I don't think anything specifically. I mostly endorse the total philosophy of allowing the industry to operate as it has, and not with complete disruption and changeover.

Senator Thompson: Well, as I understand it, first of all, the voluntary insurance program appeals to you as a solution to your problem?

[Traduction]

Le président: Je vous remercie infiniment. Avant de demander aux honorables sénateurs de vous poser des questions, monsieur, il y a une chose que j'aimerais signaler, comme je l'ai fait remarquer au début de la réunion—nous avons dû faire cela plusieurs fois jeudi. Il ne s'agit pas ici d'un rapport du Sénat et vous auriez dû vous en apercevoir à la lecture de la première page et des pages suivantes. Il s'agit simplement d'un document de travail et non d'un rapport du comité. Je tiens à bien le préciser et ce document n'est destiné qu'à des fins de discussion.

Quant au point de vue du comité, ce document de travail préparé par Roygold Marketing Systems Limited vise à proposer une série de variantes éventuelles au présent système de commercialisation, en espérant qu'il fournira une base de discussion, ni plus ni moins, et je désire vous le préciser, car vous avez présenté le document sous un faux jour, comme l'on fait vos deux présidents.

Avez-vous d'autres questions à poser au témoin?

Le sénateur Thompson: J'aimerais d'abord appuyer ce qu'a dit le président, monsieur Wobeser, que nous sommes ici pour apprendre et que ce document avait simplement pour but de lancer la discussion. Je ne suis en aucune façon engagé personnellement et je ne sais même pas ce que pensent mes collègues, les autres membres du Comité, au sujet de la gestion de l'offre, ou des autres propositions contenues dans le rapport Roytenberg. Je sais que ces faits et ces chiffres ont été soigneusement vérifiés par le président et par le ministère de l'Agriculture ainsi que par Statistique Canada.

Je suis intéressé à connaître la situation en détail, vous avez exprimé votre opinion et je l'apprécie. Vous avez souligné neuf points. Que proposez-vous? C'est ce que je veux savoir. Donnez-nous une idée de ce que nous devrions faire.

M. Wobeser: Eh bien, j'ai essayé d'y faire allusion au tout début, lorsque j'ai dit que je préférerais laisser l'industrie à elle-même, alors je pourrais rester à la maison et pratiquer ma profession.

Le sénateur Thompson: Nous voyageons dans tout le Canada et nous voulons obtenir des idées concrètes. Je me rends compte que je vous mets sur la sellette, mais avez-vous le mémoire de l'*Alberta Cattle Commission*? Êtes-vous d'avis que c'est la solution que nous devrions adopter ou avez-vous d'autres propositions concrètes à nous faire?

M. Wobeser: Je suis tout à fait d'accord avec le mémoire qui a été présenté par les membres de la Commission.

Le sénateur Thompson: Avec quels aspects en particulier?

M. Wobeser: Il ne s'agit pas d'éléments précis. J'appuie presque en totalité le principe permettant à l'industrie de fonctionner comme elle le fait actuellement, sans changements brusques ou sans modifications.

Le sénateur Thompson: Si je comprends bien, il me semble d'abord qu'un programme d'assurance volontaire serait, selon vous, la solution à notre problème?

[Text]

Mr. Wobeser: I think if the industry, in total, felt that they did need that type of program then the route of the voluntary application would be the right route to go.

Senator Thompson: One of the concerns I feel—I'm just speaking personally—is that we do have across the country this discrepancy of different provinces with subsidies and so on. Have you had a chance to think through that at all, to have an umbrella arrangement across the country?

Mr. Wobeser: I agree that the provincial programs are wrong and that something should be done to stop this. I am not sure that what is being proposed in this report would stop those programs.

Senator Thompson: In Saskatchewan, I listened to the feedlot operators; they are in a very tough situation. The representative was representing 50 to 60 of the 80 feedlot operators; they are desperate. Do you have that feeling out here?

Mr. Wobeser: Well, I think the reason you get that attitude from Saskatchewan is that the private owner-operator feedlot cannot exist under the stabilization plan which they have adopted in the Province of Saskatchewan. He is out of business, and has no choice other than to go to strictly custom feeding.

The Chairman: Are there any other questions?

Senator Bielish: I would like to thank the witness for his presentation.

The Chairman: I have a question. Gerry Kaumeyer, of L.K. Resources, which is a conglomerate now, as you know, I thought offered something that was very constructive. He said that he thought that the genetic potential had not been tapped in Canada, and that there is more genetic material here that is just not being used. He suggested that there are some calves being weaned today, and there could be many, at 800 pounds, ready for slaughter, and that we should be moving in that direction.

If you have been in New Zealand or Australia, or in Europe, you will know that in New Zealand they only eat probably 800-pound calves, or in Europe 800 to 900-pound or 8 to 9-month, or 10-month at 1,000 or 1,100 pounds. Do you feel that that would be advantageous to Canada? That is an animal with 10 pounds of grain and ready for market. It's a kind of heavy veal. Gerry Kaumeyer thinks that we should be moving in that direction and that there should be money spent. That would put you out of business too, wouldn't it? That wouldn't be very good for you.

Mr. Wobeser: No, I don't think it would really put me out of business. I agree with what you are saying very much. I said, in my presentation, that it would be possible to increase the amount of beef by 30 per cent without increasing the number of cows, and I mentioned cross-breeding, but I would include the whole area of genetic potential.

We do have a tremendous potential to produce beef in areas such as you have mentioned. I think too often, though, as a beef producing industry, we are too quick to design a product

[Traduction]

M. Wobeser: Je suis d'avis que si l'industrie, dans son ensemble, sent le besoin de ce genre de programme, alors la mise en application volontaire de ce programme serait la bonne solution.

Le sénateur Thompson: Une de mes préoccupations—et c'est là mon point de vue personnel—est qu'il existe dans tout le pays des différences entre les provinces, en raison des subventions, etc. Avez-vous réfléchi à la question de mettre en œuvre un programme uniforme dans tout le pays?

M. Wobeser: Je conviens que les programmes provinciaux ne sont pas satisfaisants et que l'on devrait faire quelque chose pour y mettre fin. Je ne suis pas certain que la proposition contenue dans ce rapport mettrait fin à ces programmes.

Le sénateur Thompson: En Saskatchewan, j'ai écouté les exploitants de parcs d'engraissement et j'ai constaté qu'ils sont dans une situation très difficile. Il y avait là un représentant de 55 à 60 des 80 exploitants de parcs d'engraissement qui sont désespérés. Est-ce la même chose ici?

M. Wobeser: Je suis d'avis que la raison de cette attitude en Saskatchewan est que le propriétaire d'un parc d'engraissement ne peut pas fonctionner dans le cadre du programme de stabilisation qui a été adopté dans cette province. Il ne peut pas plus continuer à exploiter et n'a d'autre choix que celui de s'en tenir uniquement à l'engraissement à la demande.

Le président: Y a-t-il d'autres questions?

Le sénateur Bielish: J'aimerais simplement remercier le témoin de son exposé.

Le président: J'ai une question. Gerry Kaumeyer de L.K. Ressources, qui est maintenant un conglomerat, comme vous le savez, a fait une proposition qui, à mon avis, est très constructive. Il a dit qu'il croit que le potentiel génétique n'a pas été exploité au Canada, et qu'il existe ici un potentiel génétique qui n'est simplement pas utilisé. Il a dit qu'il y a des veaux qui sont actuellement sevrés aujourd'hui et qu'il pourrait y en avoir, à 800 livres, qui seraient prêts pour l'abattoir, et que nous devrions nous orienter dans cette direction.

Si vous êtes allé en Nouvelle-Zélande ou en Australie, ou en Europe, vous savez qu'en Nouvelle-Zélande on ne consomme probablement que des veaux de 800 livres et en Europe des veaux de 800 à 900 livres ou des veaux de 8, 9 ou 10 mois qui pèsent de 1000 à 1100 livres. Êtes-vous d'avis que ce serait rentable au Canada? Il s'agit d'un veau de grain prêt pour le marché. C'est quand même un poids assez élevé. Gerry Kaumeyer est d'avis que nous devrions nous orienter dans cette direction et consacrer des fonds à ce marché. Cela vous forcerait d'abandonner votre entreprise, n'est-ce pas?

M. Wobeser: Non, je ne crois pas que cela pourrait en réalité me nuire. Je suis cependant d'accord avec ce que vous dites. J'ai dit, dans mon exposé, qu'il serait possible d'augmenter de 30 p. 100 la quantité de bœuf sans augmenter le nombre de vaches, et j'ai parlé de croisement de races, mais j'inclurais tout l'aspect du potentiel génétique.

Nous avons un potentiel énorme de production du bœuf dans des secteurs comme ceux que vous avez mentionnés. Je pense cependant, que trop souvent dans l'industrie du bœuf,

[Text]

and to try to promote a product which we think is best for the consumer, rather than finding out what she wants and is best able to buy. I think we need a lot of research done in the area of consumer acceptance, and particularly in the area of product development.

The Chairman: You spent quite a bit of time on the destruction of chickens and that sort of thing. How many beef cows have been slaughtered, and so on, to get back to 83 pounds of consumption from 116 pounds?

Mr. Wobeser: I don't have that figure, but the first thing that comes to mind is that because the message from the consumer, that she was going to be able to purchase less meat, was passed on to the cow man he did start culling his cow herd down to the number that is more acceptable to the trade.

The Chairman: Do you have the figures as to how many cows were destroyed?

Mr. Wobeser: No.

The Chairman: It would be substantial, I would think.

Mr. Wobeser: No, it is not so substantial as you might think, and in the process of doing so we did quite a bit so far as concerns improvement of the genetic potential. In other words, that portion that we lost was the least productive portion of our herds anyway.

The Chairman: You also mentioned the smaller herds. Do you really want to do away with the smaller herds?

Mr. Wobeser: No, I don't.

The Chairman: What do you think about small herds? How small should they be?

Mr. Wobeser: Oh, I don't know; that is another subject altogether. In Canada, and in very large portions of the eastern United States, the majority of the cattle are produced in small operations that are doing something to utilize something that would otherwise go to waste on that particular piece of land. So, I don't feel it would be possible for me to define what is actually "too small".

Senator Thompson: I would just like to ask you about the import/export aspect. The other speaker said that he is not overly concerned. Can I ask you two things? First, are you in favour of reciprocity with the United States? Secondly, I don't know if you have had a chance to look at this Meat Import Act, Bill C-46, but, if you have, are you happy with it?

Mr. Wobeser: No, I have not had a chance to study it. I was surprised at the previous speaker's statement that he is unconcerned about the border. I feel, particularly in Western Canada, that it is an extremely important factor in the future of our production. Regarding agricultural production, we could talk about the cost of transportation. The one thing we do know about the cost of transportation is that it is going to increase. I feel that all agricultural products will have to move in the most refined and most valuable form possible and the least distance to a market. I see in Western Canada, particu-

[Traduction]

nous concevons rapidement un produit que nous essayons de promouvoir auprès du consommateur comme étant le meilleur, plutôt que d'essayer de savoir ce qu'il désire et est en mesure d'acheter. Je suis d'avis que cette question concernant l'opinion du consommateur, et particulièrement le développement d'un produit, nécessite beaucoup de recherches.

Le président: Vous avez passé beaucoup de temps à la destruction des poulets et ce genre de chose. Combien de bovins ont été abattus, etc., pour revenir à 83 livres de consommation par rapport à 116 livres?

M. Wobeser: Je n'ai pas ces chiffres, mais ma première réflexion est qu'étant donné que le message du consommateur, voulant qu'il sera forcé d'acheter moins de viande, a été passé à l'éleveur, ce dernier a commencé à réduire son cheptel à un nombre plus acceptable pour l'exploitation.

Le président: Avez-vous des chiffres quant au nombre de vaches qui ont été détruites?

M. Wobeser: Non.

Le président: Il s'agit d'un nombre assez élevé, je crois.

M. Wobeser: Il n'est pas aussi élevé que vous pourriez le croire, et dans ce processus nous nous sommes aussi préoccupés de l'amélioration du potentiel génétique. En d'autres termes, la quantité que nous avons perdue était la moins productive de notre cheptel de toute façon.

Le président: Vous avez aussi mentionné de plus petits troupeaux. Voulez-vous les éliminer?

M. Wobeser: Non.

Le président: Que pensez-vous des petits troupeaux? Quelle taille devraient-ils avoir?

M. Wobeser: Je ne sais pas; il s'agit d'un tout autre sujet. Au Canada, et dans une grande partie de l'est des États-Unis, la majorité des bovins proviennent de petites entreprises qui ne sont en exploitation que pour utiliser certaines terres particulières qui autrement seraient perdues. Donc, je ne crois pas être en mesure de définir ce que, en réalité, pourrait être un troupeau «trop petit».

Le sénateur Thompson: J'aimerais simplement vous demander ce que vous pensez de l'aspect importation/exportation. Le témoin précédent a dit qu'il ne s'en préoccupe pas trop. Puis-je vous poser deux questions? Premièrement, approuvez-vous la réciprocité avec les États-Unis? Deuxièmement, je ne sais pas si vous avez eu l'occasion de lire le projet de loi C-46 sur la Loi sur l'importation de la viande mais, dans l'affirmative, en êtes-vous satisfait?

M. Wobeser: Non, je n'ai pas eu l'occasion de l'étudier. J'ai été étonné de la déclaration du témoin précédent disant qu'il ne se préoccupait pas des frontières. Je suis d'avis, que particulièrement dans l'Ouest du Canada, c'est un facteur extrêmement important pour l'avenir de notre production. En ce qui concerne la production agricole, nous pourrions parler des frais de transport. La seule chose que nous savons concernant les frais de transport c'est qu'il y aura augmentation. Je suis d'avis que tous les produits agricoles devront être vendus comme produits finis autant que possible et sur les marchés les plus

[Text]

larly, that our closest and best market is in the United States, and I would not want to see anything happen that would disrupt that free trade.

The other thing that very much concerns me is that although we are close to a zero balance on beef trade, we still need the export market for certain products in beef, but, most importantly, we need the export market to consume that large amount of pork that is produced in Canada and is now consumed in the United States.

The Chairman: Do you think that we should not worry about most of our cattle going to Eastern Canada? Do you think we should forget about that market?

Mr. Wobeser: I think we should allow the beef to move the least distance possible to get to a consuming market.

The Chairman: Are you shipping your cattle now to the United States?

Mr. Wobeser: Not very often.

The Chairman: Why don't you ship them to the United States?

Mr. Wobeser: We are in northern Alberta, and the cost is greater than it is in southern Alberta. They are able to move cattle into Washington, and so on, more easily.

The Chairman: But there is nothing to prevent your doing so?

Mr. Wobeser: Nothing but price; and that's the way we would like to see it stay.

The Chairman: So you can ship them there if you want, even if you take less money. Thank you very much.

Next is Mr. Olson, of Olson's Feedlot.

Mr. Jack Olson, Olson's Feedlot: Thank you, Mr. Chairman and members of the Senate committee. It is indeed a pleasure for me to be here to have my little say. I do not have a properly organized speech, but I wish to mention a number of points that do affect me.

My brother and I operate a mixed farm in Red Deer, central Alberta, where we run some cattle on grass, and we also operate a feedlot. The cattle industry is basically our livelihood, and the grass that we have on the farm is marketed through beef. It is very dear to our hearts, as it is our living.

I think, in general, I look at Alberta as a net exporter of agricultural products. We can produce far more than we can consume at home, and therefore, we have to be a market-oriented agriculture. I think we have to maintain our access to all markets, whether they be in Canada or other parts of the world, and especially the United States, because if we look at

[Traduction]

rapprochés. Je vois dans l'Ouest du Canada particulièrement, que notre marché le meilleur et le plus rapproché est celui des États-Unis et je ne voudrais pas qu'il arrive quoi que ce soit qui puisse nuire au libre échange.

Une autre question qui me préoccupe beaucoup est le fait que même si nous réalisons à peine des bénéfices dans l'industrie du bœuf, nous avons encore besoin du marché d'exportation pour certains produits du bœuf, mais la chose la plus importante, est que nous avons besoin de ce marché pour exporter de grandes quantités de porc produit au Canada et qui est maintenant consommé aux États-Unis.

Le président: N'êtes-vous pas d'avis que nous ne devrions pas nous inquiéter du fait que la grande majorité du bœuf va vers l'Est du Canada? Croyez-vous que nous devrions oublier ce marché?

M. Wobeser: Je suis d'avis que le bœuf devrait être vendu sur les marchés les plus rapprochés pour atteindre le consommateur.

Le président: Expédiez-vous actuellement vos bovins aux États-Unis?

M. Wobeser: Non, pas souvent.

Le président: Pourquoi ne les expédiez-vous pas aux États-Unis?

M. Wobeser: Nous sommes situés dans le nord de l'Alberta et les frais sont plus élevés qu'ils ne le sont pour le sud de l'Alberta. Les éleveurs du sud de l'Alberta peuvent expédier leurs bovins dans l'État de Washington et ailleurs plus facilement.

Le président: Mais il n'y a rien qui vous empêche de le faire?

M. Wobeser: Seulement le prix et nous aimerions que les choses demeurent telles qu'elles sont.

Le président: Donc vous pouvez expédier les bovins aux États-Unis si vous le voulez, même si vos bénéfices sont moins élevés. Je vous remercie.

Notre prochain témoin est M. Olson, de *Olson's Feedlot*.

M. Jack Olson, Olson's Feedlot: Merci, monsieur le président et membres du Comité du Sénat. Je suis très heureux d'être ici et de pouvoir exprimer mon point de vue. Je n'ai pas préparé d'exposé mais j'aimerais vous faire part d'un certain nombre de problèmes qui me touchent.

Mon frère et moi-même exploitons une ferme mixte à Red Deer au centre de l'Alberta où nous avons des bovins qui se nourrissent d'herbe, et nous exploitons aussi un parc d'engraissement. L'élevage des bovins est notre principal gagne-pain et les récoltes de notre ferme servent à engraisser les bovins que nous vendons. Nous sommes très attachés à notre ferme étant donné qu'elle est notre gagne-pain.

Je suis d'avis qu'en général l'Alberta est un exportateur net de produits agricoles. Nous produisons beaucoup plus que nous consommons et par conséquent nous avons une agriculture orientée vers le marché. Je suis d'avis que nous devons maintenir notre accès à tous les marchés, au Canada comme dans les autres parties du monde, et particulièrement aux États-Unis,

[Text]

it that way, and we are a market-oriented agriculture, then really government policy should be directed towards making our industry more competitive in the marketplace. Anything that government does should, in fact, reduce our costs so that we are more effective in selling in other markets in competition with other suppliers. When I look at the Senate committee report—

The Chairman: "Working paper." May I correct you? It is not a Senate report.

Mr. Olson: Working paper, sorry—I will attack it within those parameters. There is an assumption that the beef cattle industry is in trouble because of the financial problems of the small producers. I tend to agree with that to an extent, except that the small producer has probably the strongest position because he has alternative sources of income. He also has alternative sources on the farm. Usually he is a crop producer, and the cow is a scavenger that eats the slough bottoms, the coulees, and the wintering cost is the effort to put up rough feeds. As you move to the full-time producer, he has no options, especially the people in the western part of this province who do not have the grain option.

There is an assumption that inadequate returns to small producers signal a need to control supplies and set prices, but, in fact, when you really look at the average farm with a small number of cows, the cows are kept as scavengers; and the amount of available feed and alternative profit opportunities on that farm probably have a much bigger effect on how many cows are kept.

There is a point in the working page that:

Export trade is not important because totals, in general, are in balance. Therefore, the border could be closed without affecting volumes and price.

Really, you would have to be an economic illiterate to believe that. The facts are that during the past four years we have had \$135 million a year net surplus in trade with the United States, and nobody mentions the situation in pork, which is the other red meat. Currently, we are exporting 20 per cent of our pork production to the United States. Anybody who thinks that we can shut the border to American cattle coming in here and that the Americans will ignore it and will allow us to do it without retaliating has to be, in fact, naive and asleep.

Relative levels of investment in primary and processing sectors suggest that the producer is not getting his fair share of the product dollar. Again, in looking at the working paper, I find that the documentation is really not that complete in this area. The Cattle Commission has done a fair bit of work on this; and we are always concerned to be sure that the producer is, in fact, getting a reasonable share of the consumer dollar. In fact, it works out more in the order of 63 cents to the producer, 5 cents to the packer, and 32 cents to the retailer.

[Traduction]

étant donné que notre agriculture est orientée vers le marché et, en réalité, les politiques du gouvernement devraient être conçues de façon à rendre notre industrie plus concurrentielle. Toutes les mesures préconisées par le gouvernement devraient, en fait, avoir pour but de réduire nos frais pour nous permettre d'être plus en mesure de faire concurrence aux autres fournisseurs sur le marché. Lorsque je lis le rapport du Comité du Sénat—

Le président: Le «document de travail», permettez-moi de vous corriger; il ne s'agit pas d'un rapport du Sénat.

M. Olson: Excusez-moi, je vais attaquer le document de travail dans ces paramètres. On présume que l'industrie du bétail est en difficulté en raison des problèmes financiers des petits producteurs. J'ai tendance à en convenir dans une certaine mesure, sauf que le petit producteur se trouve probablement dans une meilleure situation étant donné qu'il a d'autres sources de revenus. Il a aussi d'autres ressources sur sa ferme. Il cultive cette ferme qui donne des récoltes et les vaches mangent ce qui reste, mais durant l'hiver il doit envisager des frais pour nourrir ce bétail. S'il s'agit d'un producteur à plein temps, il n'a aucun choix, particulièrement dans la partie ouest de cette province où l'on ne cultive pas de céréales.

On suppose qu'un rendement insuffisant pour un petit producteur est une raison qui milite en faveur du contrôle de l'offre et de la fixation des prix, mais, en fait, si l'on prend comme exemple l'éleveur moyen qui a un nombre peu élevé de vaches, celles-ci se nourrissent dans les champs et la quantité de céréales cultivée sur cette ferme ainsi que les occasions de réaliser d'autres bénéfices ont probablement beaucoup plus d'importance quand il s'agit de déterminer le nombre de vaches à élever.

Il y a un passage du document de travail qui dit:

«Le marché d'exportation n'est pas important parce qu'en général il y a équilibre.» Par conséquent, la frontière pourrait être fermée, sans pour cela nuire aux quantités et aux prix.

En réalité, seules les personnes qui n'ont aucune notion en économie peuvent le croire. Les faits ont prouvé qu'au cours des quatre dernières années, nous avons eu un excédent net de \$135 millions par année dans notre commerce avec les États-Unis, sans mentionner le commerce du porc, qui est l'autre viande rouge. Actuellement, nous exportons 20 p. 100 de notre production de porc aux États-Unis. Il faut être à la fois naïf et ignorant pour croire que nous pouvons, impunément, fermer notre frontière aux bovins des États-Unis.

Les niveaux relatifs des investissements dans le secteur primaire et dans celui de la transformation indiquent que le producteur ne reçoit pas sa juste part des revenus du marché. Ici encore, le document de travail sur ce secteur n'est pas complet. La Commission a effectué des recherches à ce sujet et nous nous préoccupons toujours de ce que le producteur reçoive une part raisonnable du dollar du consommateur. En fait, 63 cents vont au producteur, 5 cents à l'abattoir et 32 cents au détaillant.

[Text]

Export of live cattle has a large and increasingly adverse impact in reducing the number of small Canadian beef producers, processors. There may be some element of truth in this contention, but, as with many other statements, it is a hypothesis that is presented as facts the current price discovery process and functioning of the pricing system are inadequate, and therefore the entire system should be changed. I think probably the marketing system is used as a whipping boy during a period of economic hard times when, as producers, we are in trouble.

I think the Alberta Cattle Commission, which really is the voice of producers in this province, does recognize that there are some problems in the area of the marketplace and in the area of price discovery. We have come up with a number of suggestions as to improvements that can be made in this area, but I do not think it is right to suggest that we completely throw the marketing system out and go to a supply management or central selling agency to solve these problems. In fact, the price discovery mechanism on fat cattle in Alberta is working reasonably well. As to the direct feedlot-to-packer prices and volumes, all that information is made available through Canfax and through the Alberta Cattle Commission to all producers. Also, the marketing of feeder cattle, in general, is done through auction marts; and, again, that price information is available on a daily basis to all producers.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Olson. Are there any questions of Mr. Olson?

Senator Thompson: Mr. Olson, I appreciate your points. We are trying to get a picture across the country. The young farmer, having to pay 20 per cent for his credit, and with the cost of machinery and everything else, seems to me, from listening across the country, to be having a tough time. I think we are getting the message loud and clear that you are free enterprisers and you welcome competition from the young farmer. What would you do about him?

Mr. Olson: Well, this is a problem that I have to look at. I have boys I would like to get involved in our business, and probably one of the big detracting factors at the moment is the new budget, changes in the tax structure and the roll-over provisions, because in the scenario today the production unit has inflated, and it is going to be quite difficult. I do not think the supply management system will help that situation, because along with the capital cost of the production unit you will also have the value of the quota which will have a capital cost on it to pass on as well, and there will be some tax implications to that.

Senator Thompson: Well, you are satisfied with the marketing system we have. I note you mention that a central marketing plan does not appeal to you, and about forgetting supply management. I recognize that you threw these out. But with more efficiency in the marketplace, with all the technology we are developing, videotape and so on, do you think the producer

[Traduction]

Les exportations de bovins vivants sont de plus en plus préjudiciables aux petits producteurs et aux entreprises de transformation du Canada, dont elles réduisent le nombre. Cette assertion peut être juste, dans une certaine mesure, mais, elle constitue, comme bien d'autres, une hypothèse qui est présentée comme un fait. Le mécanisme actuel de détermination des prix et son fonctionnement ne sont pas satisfaisants et il faudrait le refaire en entier. On utilise probablement le système de mise en marché comme stimulant, au cours des périodes économiques difficiles, lorsque les producteurs sont en difficulté.

L'*Alberta Cattle Commission*, qui représente les producteurs dans cette province, reconnaît, je crois, qu'il existe certains problèmes liés au marché et à la détermination des prix. Nous avons présenté un certain nombre de propositions visant à améliorer ce secteur, mais il n'est pas juste de dire que nous rejetons totalement le système de mise en marché en faveur de la gestion de l'offre ou d'un organisme central de vente, pour régler ces problèmes. En fait, le mécanisme de détermination des prix des bovins engraisés en Alberta fonctionne raisonnablement bien. Les prix et volumes, pour le bétail vendu directement du parc d'engraissement à la salaison, sont mis à la disposition de tous les producteurs par l'intermédiaire du Service canadien de gestion des exploitations agricoles et de l'*Alberta Cattle Commission*. En outre, la mise en marché des bovins engraisés se fait, en général, par la vente aux enchères et, ici encore, les producteurs sont renseignés chaque jour à leur sujet.

Le président: Merci, M. Olson. Avez-vous des questions à poser à M. Olson?

Le sénateur Thompson: M. Olson, je comprends votre point de vue. Nous essayons de nous faire une idée d'ensemble de la situation une idée qui vaille pour tout le Canada. Le jeune éleveur qui doit payer des intérêts de 20 pour 100, acheter son outillage et ainsi de suite, me semble, si j'en crois tous les témoignages que nous avons recueillis, éprouver beaucoup de difficultés. Nous avons bien compris: vous favorisez la libre entreprise et vous encouragez la concurrence chez les jeunes éleveurs. Qu'aimeriez-vous faire pour eux?

M. Olson: C'est une question qu'il me reste à étudier. Je connais des jeunes qui voudraient se lancer dans l'élevage; mais ils en sont surtout dissuadés par le nouveau budget, les modifications apportées au régime fiscal et aux dispositions sur le roulement, parce qu'aujourd'hui l'unité de production s'est gonflée et ce ne sera pas facile. Je ne crois pas qu'un régime de gestion de l'offre améliorera la situation, parce qu'en plus des coûts d'immobilisation de l'unité de production, il y aura aussi ceux du contingent, qui seront visés aussi par le régime fiscal.

Le sénateur Thompson: Je constate que vous êtes satisfait du système de mise en marché que nous avons actuellement. J'ai noté qu'un système central de mise en marché ne vous plaît guère et vous aimeriez oublier ce régime de gestion de l'offre. Mais considérant l'efficacité accrue du marché et toute cette nouvelle technologie: bandes magnétoscopiques, et ainsi

[Text]

is getting a break and that we have an efficient marketing system as it is?

Mr. Olson: I think there are two sides, when you look at a marketing system. The first is, is it efficient in discovering price? That is key; that is one key area that the marketing system has to cover. The other thing we have to look at is how much it costs to market the product. If you look at the history of the cattle industry, especially in Alberta, what has happened is that 20 years ago the bulk of the cattle were, in fact, sold through a terminal yard or through a central point; but the cost of selling cattle in this way has become prohibitive, and the industry has innovated to sell basically f.o.b. the farm, so that you have possession of the cattle until you accept the terms of trade and the price that is offered. It is much easier to have control at your place than it is after you have delivered the cattle to somebody else, and it is a lot cheaper.

Senator Thompson: Am I right in the figures I tried to jot down? The producer gets 63 per cent; then there is 3 per cent, and 32 per cent to the retailer?

Mr. Olson: I was just going through some material that the commission had put together. It is 63 per cent to the producer, 32 per cent to the retailer, and 5 per cent to the plant.

Senator Thompson: Thank you very much.

The Chairman: Mr. Olson, are you a director of the Alberta Cattle Commission?

Mr. Olson: Not at the moment, no.

The Chairman: You have been?

Mr. Olson: I have been in the past.

The Chairman: Tell me, how do you control the cost of interest?

Mr. Olson: In our operation, the interest of the bulk of our short-term money is floating, and we have in the past fixed the interest rate on some of our long-term debt. But I guess the key thing, when we are in uncertain economic times, such as we are in today, is that we have pulled our horns in and we are operating on a smaller scale than we did three or four years ago, in order to increase our net worth or our equity versus our debt. I think this is one of the things that anybody who is rational—

The Chairman: Is that why you have 75 per cent custom cattle and a quarter?

Mr. Olson: We have no custom cattle. We own everything that is on our place.

The Chairman: Well, I thought you said that you only had a portion of custom cattle.

Mr. Olson: No, we feed about 12,000 cattle a year, all of which we own ourselves.

The Chairman: You buy your cattle?

Mr. Olson: Yes.

The Chairman: You do not do any custom feeding?

Mr. Olson: No.

[Traduction]

de suite, croyez-vous que le producteur sera avantagé et que le présent système de mise en marché est efficace?

M. Olson: Il y a, à mon avis, deux aspects à tout système de mise en marché. D'abord, est-il propre à bien déterminer les prix? Point capital; secteur-clé, que doit couvrir le système de mise en marché. Ensuite, ce que coûtera la mise en marché du produit. Si l'on remonte vingt ans en arrière dans l'histoire de l'industrie de l'élevage du bétail, particulièrement en Alberta, la majorité des bovins étaient effectivement vendus sur des marchés terminaux de gros ou à un point central; mais cette façon de procéder occasionne maintenant des frais prohibitifs et l'industrie a décidé de vendre directement de la ferme, f.o.b.; le bétail demeure ainsi la propriété de l'éleveur, tant qu'il n'accepte pas les conditions de la vente et le prix offert. Il est beaucoup plus facile, beaucoup plus économique, de maîtriser la situation sur place que d'essayer de le faire après que le bétail a été livré à un intermédiaire.

Le sénateur Thompson: Les chiffres que j'ai notés sont-ils exacts? Le producteur reçoit 63 p. 100; puis il y a 3 p. 100, et détaillant, 32 p. 100?

M. Olson: Je viens de lire, dans certains documents que la Commission a présentés: 63 p. 100 pour le producteur; 32 p. 100, pour le détaillant et 5 p. 100, pour l'abattoir.

Le sénateur Thompson: Merci.

Le président: Monsieur Olson, êtes-vous le directeur de l'Alberta Cattle Commission?

M. Olson: Non, pas actuellement.

Le président: L'avez-vous été?

M. Olson: Je l'ai déjà été.

Le président: Comment contrôlez-vous le taux d'intérêt?

M. Olson: Il est flottant, pour la plus grande partie des capitaux et nous avons, dans le passé, emprunté à long terme, à un taux d'intérêt fixe. Mais je suppose qu'il faut surtout, en période économique instable, comme celle que nous traversons aujourd'hui, réduire l'importance de notre exploitation, par rapport à ce qu'elle était il y a trois ou quatre ans, afin de réduire notre dette. Toute personne logique admettra, je crois...

Le président: Est-ce la raison pour laquelle vous avez 75 p. 100 de vos bovins sur commande et un quart?

M. Olson: Nous n'avons pas de bovins sur commande. Tous les animaux de notre ferme nous appartiennent.

Le président: J'avais compris que vous n'aviez qu'une partie des bovins sur commande.

M. Olson: Non, nous engraissons, par année, 12,000 têtes de bétail qui nous appartiennent tous.

Le président: Vous achetez vos bovins?

M. Olson: Oui.

Le président: Vous n'engraissez pas de bovins sur commande?

M. Olson: Non.

[Text]

The Chairman: And how do you control freight, transportation or power costs? For instance, you use Calgary Power, and they go to the Public Utility Board, and they get a 16¼ per cent return on their investment. You do not have any control over those costs, nor do you have any control over fertilizer costs. Do you have any control over fuel costs? How are you going to handle these situations? Do you have any control over labour costs? Do you have any control over this multiplicity of costs that goes into the production of a steer?

Mr. Olson: Well, we work within the parameters of reality. For example, we found it cheaper to manufacture our own power, so we do that. We use natural gas, and we are not that unhappy with it.

The Chairman: But the price of natural gas goes up all the time; your fertilizer price goes up all the time; you have these built-in costs. I am wondering how you handle these built-in costs over which you have no control.

Mr. Olson: Well, our position is this. We are in a competitive game in the cattle feeding business; and as long as the rules of the game are the same for our competitors as they are for us, we will sink or swim. I think that I can survive because I am a little better operator than my neighbour.

The Chairman: So that's the way it is.

Mr. Olson: That's the way it is. That's the way it is in most other businesses. I do not see why it should not be that way in farming.

The Chairman: Calgary Power do not operate that way?

Mr. Olson: No, but Calgary Power is a—

The Chairman: You probably noticed that Air Canada is imposing a 10-per cent increase.

Mr. Olson: If you would allow Max Ward to compete with Air Canada, maybe that would have more bearing on the cost. I do not believe in a closed shop.

The Chairman: Well, speaking of Max Ward, he has been in my office. He is in my office on a regular basis, and he wants a route free of charge.

Mr. Olson: I think he just wants the opportunity to compete—

The Chairman: For nothing.

Mr. Olson: What do you mean, "for nothing"? He will buy his planes.

The Chairman: Well, he wants a route. He does not want to compete and carry the people from Inuvik, which other transportation people have to do because all Canadians are equal. I am not going to get into a political debate with you, but I just wonder how you are going to live with these costs.

Mr. Olson: The costs are a reality of production, and as long as those costs affect everybody else, then I am just as capable as the next guy.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Olson, I just wanted to draw that out. I wanted to have your views. We

[Traduction]

Le président: Et comment contrôlez-vous les frais de transport ou d'énergie? Ainsi, vous utilisez Calgary Power, qui s'adresse au Public Utility Board, pour obtenir un rendement de 16¼ p. 100 sur leurs investissements. Vous n'avez aucun contrôle sur ces frais, ni sur les prix des fertilisants. Avez-vous un certain contrôle sur le prix des combustibles? Comment allez-vous régler ces questions? Avez-vous un contrôle sur les coûts de la main-d'œuvre et sur ces nombreux coûts dont il faut tenir compte dans la production d'un bouvillon?

M. Olson: Nous nous efforçons de composer avec les réalités. Ainsi, il en coûte moins d'utiliser notre propre énergie, et c'est ce que nous faisons. Nous utilisons le gaz naturel et nous en sommes assez satisfaits.

Le président: Mais le prix du gaz naturel augmente continuellement; celui des fertilisants aussi; et ces coûts sont liés à la production. Comment envisagez-vous ces coûts, qui échappent à votre contrôle?

M. Olson: Voici notre point de vue: dans ce secteur de l'engraissement des bovins, nous luttons de concurrence, et, tant que les règles du jeu seront les mêmes pour nous et nos concurrents, nous survivrons ou périrons. Je crois que je puis survivre, parce que mon exploitation l'emporte un peu sur celle de mon voisin.

Le président: Les choses en sont donc là.

M. Olson: C'est exact. Et il en est ainsi dans la plupart des autres entreprises. Je ne vois pas pourquoi il n'en serait pas ainsi pour l'élevage.

Le président: Il n'en est pas ainsi à la *Calgary Power*?

M. Olson: Non, mais Calgary Power est . . .

Le président: Vous avez probablement observé qu'Air Canada a majoré son tarif de 10 p. 100.

M. Olson: Si l'on permet à Max Ward de faire concurrence Air Canada, il en résultera peut-être plus d'effet sur les prix. Je ne crois pas qu'il s'agisse d'un marché fermé.

Le président: A ce propos, Max Ward est venu à mon bureau. Il y vient régulièrement, et il veut l'accès gratuit à une route.

M. Olson: Il ne veut, je crois, que l'occasion de lutter de concurrence . . .

Le président: Pour rien.

M. Olson: Comment, pour rien? Il lui faudra acheter ses avions.

Le président: Il veut une route. Il ne veut pas lutter de concurrence et transporter les voyageurs de Inuvik, ce que d'autres transporteurs doivent faire, parce que tous les Canadiens sont égaux. Je ne m'engagerai pas dans un débat politique, mais je voudrais savoir comment vous allez absorber ces frais.

M. Olson: Ces frais sont liés à la production, et tant qu'ils s'imposeront à tous les exploitants, je puis tout aussi bien les assumer que mon voisin.

Le président: Je vous remercie M. Olson, je voulais simplement faire ressortir ce point. Je voulais connaître votre point

[Text]

appreciate your appearing before us. Now if we have Mr. Pahara of Lethbridge.

Mr. John Pahara, Lethbridge: Senators, ladies and gentlemen, Edmonton is very dear to my heart. In 1948 I won the heavyweight boxing championship of the Province of Alberta, in Edmonton, but I fought that fight differently from the way you are fighting tonight. Do you know, ladies and gentlemen, I am among the wrong people because I do not think like you do, but I will tell you a little bit about my history in cattle and how deeply I am into livestock. We live around the corner from the Jehovah's Witnesses Church. Now, I am not running you down if you are a Jehovah's Witness. If you believe in it, that is good; but these two dolls have bothered us so damn much that I finally told them that I did not believe in God, the devil, Heaven or hell. So one of them asked me, "What do you believe in, sir?" I told her, "The weather and the price of cattle!"

Senators, I am here and my views are different. Everyone in a democratic country is entitled to his own thoughts, and I know that if I thought the same as the other people do we would have no problem, so, if I present to you different views, try to bear with me, because this is the way I see it.

There is one thing about me, and that is that I am going to tell you the way it is, whether I hurt your feelings or not. As a sideline, I should say that my profession in life, believe it or not, is fortune telling with cards; and when I get these girls around the table I tell them the good and the bad. And that is what I am going to tell you today—the good and the bad.

We have had two very bad years in the livestock industry, 1980 and 1981, which have left the feeder in a pretty bad financial situation, and the cow/calf operator and the backgrounder in dire circumstances. The cow/calf operator and the backgrounder are just starting to suffer, but we have suffered for two years. I want to make one thing clear, that the feeders of Lethbridge are suffering just as much as, if not more than, you because this is our second year, and don't tell me that I paid too much for your cattle, because at no time in the 36 years that I have been in the business has anybody come to me and said, "Here's \$10 back; you paid too much for my feeders."

I will get back to my brief. The situation was created by great numbers of U.S., Australian and New Zealand cattle coming into Canada, which were purchased by our Canadian packing plants.

Now, get that clear, when those cattle from the United States come into Canada, the U.S. cowpunchers do not chase them across the border; our buyers actually go there and buy them. In addition to that, they will fly over the people in Ontario first, when they go down to Texas and Florida, Indiana and Ohio, and then they drive right past their feedlots when they are on their way to Michigan. That is one hell of a feeling, when the buyer drives past your feedlot to some place else to get cattle.

[Traduction]

de vue. Nous sommes heureux que vous ayez accepté de comparaître devant nous. Passons maintenant à M. Pahara de Lethbridge.

M. John Pahara, Lethbridge: Sénateurs, mesdames et messieurs, la ville d'Edmonton m'est très chère. En 1948, j'ai obtenu le championnat de boxe pour les poids lourds dans la province de l'Alberta, à Edmonton, mais ce combat est différent de celui que nous livrons ce soir. Sachez, mesdames et messieurs, que je suis dans le camp opposé, car je ne pense pas comme vous; mais je vais vous dire un mot de mon élevage de bovins et vous expliquer jusqu'à quel point j'y suis engagé. Nous sommes situés tout près du temple des témoins de Jéhovah. Je ne veux pas mépriser les témoins de Jéhovah. Si vous y croyez, tant mieux, mais ces deux femmes m'ont tellement ennuyé que je leur ai finalement dit que je ne croyais pas en Dieu, au démon, au ciel ou à l'enfer. Donc une d'elle m'a demandé: «A quoi croyez-vous, monsieur?» Je lui ai répondu «A la météo et au prix des bovins!»

Sénateurs, je suis ici pour exprimer mon point de vue, qui est différent. Tout citoyen d'un pays démocratique a droit à son opinion et si j'étais du même avis que les autres, nous n'aurions sans doute pas de problèmes; si donc, je vous fais part d'un point de vue différent, essayez de me comprendre, car c'est ainsi que je vois la situation.

Il y a une chose dont je veux vous faire part à mon sujet, que cela vous déplaie ou non. Comme occupation secondaire, je devrais dire comme profession, croyez-le ou non, je suis cartomancien; et lorsque ces jeunes filles sont autour de la table, je leur prédis le bon et le mauvais. C'est pourquoi je suis ici aujourd'hui pour vous dire ce qui est bon et ce qui est mauvais.

Les éleveurs de bœuf ont connu deux très mauvaises années: 1980 et 1981, qui ont laissé les propriétaires de parcs d'engraissement en très mauvaise situation financière, et l'entreprise d'élevage-naissage, et les autres qui lui sont connexes, connaissent une situation encore pire. L'éleveur-naisseur, et ceux qui sont liés à son entreprise, ne font que commencer à éprouver les difficultés qui, pour nous, existent depuis deux ans déjà. Une chose est claire: les propriétaires de parcs d'engraissement de Lethbridge sont aussi éprouvés, sinon plus, parce qu'ils en sont à leur deuxième année; et n'essayez pas de me dire que j'ai payé trop cher pour mes bovins parce que, je fais de l'élevage depuis 36 ans, et nul n'est venu me dire: «Voici le \$10 que vous avez payé en trop pour vos bovins d'embouche.»

Revenons à mon mémoire. La situation est redevable au grand nombre des bovins importés au Canada des États-Unis, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, par nos salaisons.

Or, sachez le bien, lorsque ces bovins arrivent au Canada en provenance des États-Unis, ce n'est pas parce que les éleveurs américains les chassent au-delà de la frontière; ce sont nos acheteurs qui vont les chercher aux États-Unis. En outre, ces acheteurs passent outre les éleveurs de l'Ontario, en route vers le Texas et la Floride, l'Indiana et l'Ohio, et ils longent leur parc d'engraissement pour se rendre au Michigan. C'est une sensation plutôt désagréable de voir un acheteur passer devant votre parc d'engraissement pour aller acheter des bovins ailleurs.

[Text]

These cattle usually arrive in January of each year, with the result that they back up our own cattle, creating a surplus which, of course, has forced our prices down. By that, I simply mean that on January 1 of this year we sold steers for 85 cents a pound, and when 1,000 steers came in every day from the United States, 35 days later, we sold them for 71 cents a pound, a drop of \$150 per animal. Remember that the border was open; there was no retaliation. That is what we lost, \$150 an animal.

These same packing plants, with their "free trade," when they want money they get it from Canada to build their plants, through grants and loans. They do not get it from the United States, and then they go down there and buy their cattle.

This movement of cattle back and forth across the border, this is what they did to us up until July 19. The Canadian kill was increased 7 per cent with U.S. cattle; as a total, our kill was increased 6 per cent, so we lost 1 per cent of our cattle, and we increased the United States kill by half of one per cent. Now, gentlemen, this is not numbers; this is percentage, because the United States has ten times as many cattle as we have.

I would like you to look at the Canadian Livestock Meat and Trade Report of November 5, and I do wish that every one of you will get one of these books and read it. Throw your Bible away, but read this.

This is what happened. Those of you have it can look at pages 14 and 18. The ultimate result, up until October 31, 1981, was that we had exported 68,114 cattle—of which there was 7,491 steers, 4,045 heifers, 38,830 cows, 17,748 bulls—to the United States. In the meantime, we imported from them, 108,508 steers, 14,894 heifers, 616 cows, and 89 bulls.

Let me tell you a little bit about those steers. It is a known fact that the United States likes our leaner beef, your damn right, and they like their own too, and the steers that come into Canada are always threes, fours, and fives; and when you sell cattle to the United States, that is the way they pay you at the present time: choice steers, \$1.02, goods are 99 cents, fours and fives are 94 cents; and because of the rise in the dollar, I cannot go there.

These are taken right out of here, and don't tell me for one minute that we export 72 per cent more cattle than we get from them, because the total cattle we have imported from the United States today include the fats, the slaughter calves, heifers, and slaughter veal calves; and, by the way, they came from Florida and Texas by the thousands, and they landed in there from 57 to 62 cents. They were processed and put back out on the street at \$1.16 a pound. Now, how do you like that for competition?

Nevertheless, as of November 1 the total number of cattle we had imported from the United States 138,663. We exported to them 128,829 cattle, so we took in 9,834 cattle more than we sent them.

[Traduction]

Tous les ans, ce bétail vient, d'ordinaire en janvier, s'ajouter au nôtre et créer un surplus qui, bien entendu, abaisse nos prix. Je veux simplement dire par là que le 1^{er} janvier, nous avons, cette année, vendu les bouvillons à 80c. la livre et que, 35 jours plus tard, lorsque nous recevions tous les jours 1,000 bouvillons des États-Unis, nous les vendions à 71c. la livre, soit une baisse de \$150 par animal. Souvenez-vous que la frontière était ouverte et qu'il n'y avait pas de représailles. C'est pourquoi nous avons perdu \$150 par animal.

Avec le «libre échange», lorsque les entreprises de salaison désirent de l'argent, elles viennent au Canada et construisent leurs usines grâce à des subventions et des prêts. Elles ne les reçoivent pas des États-Unis où elles se rendent ensuite pour acheter leur bétail.

Ce va-et-vient de bétail à travers la frontière s'est déroulé jusqu'au 19 juillet. L'abattage de bétail américain par les Canadiens a augmenté de 7 p. 100. Au total, nos abattages ont augmenté de 6 p. 100, de sorte que nous avons perdu 15 p. 100 de notre bétail et que nous avons augmenté de 15 p. 100 l'abattage de bétail américain. Messieurs, il ne s'agit pas là de chiffres mais de pourcentages, car les États-Unis ont dix fois plus de bétail que nous.

J'aimerais que vous examiniez le Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande au Canada, en date du 5 novembre. Je souhaite que chacun lise cette brochure. Jetez votre bible mais lisez cette brochure.

Voilà ce qui s'est produit. Ceux d'entre vous qui possèdent cette brochure peuvent se reporter aux pages 14 et 18. D'après les derniers résultats, jusqu'au 31 octobre 1981, nous avons exporté aux États-Unis 68,114 bovins dont 7,491 bouvillons, 4,045 génisses, 38,830 vaches et 17,748 taureaux. Dans l'intervalle, nous avons importé de ce pays 108,508 bouvillons, 14,894 génisses, 616 vaches et 89 taureaux.

Permettez-moi de vous fournir quelques précisions au sujet de ces bouvillons. Il est notoire que les Américains aiment notre bœuf plus maigre, de même que le leur, et les bouvillons qui entrent au Canada sont toujours de troisième, de quatrième et de cinquième catégorie. Si vous vendez du bétail aux États-Unis les prix sont les suivants, à l'heure actuelle: Bouvillons de choix, \$1.02, de bonne qualité 99c. quatrième et cinquième catégories: 94c. Par suite de l'augmentation du dollar je ne peux pas me rendre sur ces marchés.

Ce bétail est amené ici et ne venez pas me dire que nous exportons 72 p. 100 plus de bétail que nous n'en importons parce que l'ensemble du bétail que nous importons des États-Unis aujourd'hui comprend les bovins engraisés, les veaux pour la boucherie, les génisses, les veaux d'abattage qui, soit dit en passant, arrivent de la Floride et du Texas par milliers, au prix de 57 à 62c. Ils sont transformés et revendus à \$1.16 la livre. Que pensez-vous d'une belle concurrence?

Au premier novembre nous avons néanmoins importé des États-Unis 138,663 bovins. Nous en avons exporté 128,829, de sorte que le surplus de l'importation était 9,834 bovins.

[Text]

Now, this is the book. It is not a lie; it is the truth, because it is compiled by the Food Production Inspection Branch, Livestock Division, Agriculture Canada. I do wish you would get this, read it and study it. It is very easy to learn; just do a little work on it, because therein lies the problem.

Now, as to the destination of Alberta's beef, 50 per cent of it goes to Montreal, 25 per cent stays in Alberta, 10 per cent goes to British Columbia, 10 per cent to Ontario, and approximately 5 per cent is traded on world markets.

I have another chart here that I would like to show you. This is Chart A, to complete this export and import story. I kind of got ahead of myself, but now listen to this. In 1976, a horrible year in the cattle industry, we exported to the United States 304,431 cattle. That is a lot of cattle. That was the worst year, but do you know what we did? We brought back 43 per cent of them; we brought back 133,131 cattle. That is what we brought back, and 1976 was a bad, bad year.

In 1977 we all made a little money. We sent them 327,240 cattle and brought back 15 per cent, or 49,847 cattle. That was a good year. In 1978 we sent them 275,735 cattle and brought back 17½ per cent, or 47,641 cattle. In 1979, we exported 199,286 cattle and brought back only 9 per cent, or 19,142 cattle. Those are our three good years.

In 1980 the trouble began. We exported 190,051 cattle, and we brought back 27 per cent, or 51,769 cattle. Now, if you think that 1980 was a bad year, listen to this. Up to November 1, 1981 we exported, in round figures, 61,000 cattle, and brought back 120,600 cattle—200 per cent of what we had sent there.

Now, ladies and gentlemen, there is the trouble, there is the reason why the price of your cattle is what it is today; and, in addition to that, from Australia and New Zealand, for every working day this year you will get in approximately 1,050 cows. Now, how do you like that—1,050 cows for some 260 working days in a year.

You may not believe it, but I have so much business that I think there are about two days of the year I do not work: I sort cattle on Boxing Day; I sort cattle every Sunday; I sort cattle on New Year's Day. So, I am quite busy, and I expect people to get with it.

I now come to something else that is very important. The over-importation of cattle has caused our present terribly depressed beef prices. You have lost 30 cents a pound on calves, and now your calves are \$150 less than they were last year. Your cows, your yearlings are down from the 85 cents I paid last year, to an average of 70 cents. We did buy some cattle. I think the average is 73½ cents, but now you can buy a damn good steer for 70 cents.

The Paharas have fed cows continuously since 1947. We keep buying and selling cows, and around April 1, we quit, because we know that when the grass turns green we have to

[Traduction]

Voici maintenant la brochure. Ce n'est pas un mensonge; c'est la vérité, car les chiffres ont été compilés par la Direction générale de la production et de l'inspection des aliments, Division des bestiaux, Agriculture Canada. Je souhaite que vous vous procureriez cette documentation, que vous la lisiez et que vous l'étudiiez, ce qui est très facile. Cela n'exige qu'un peu de travail, car là réside le problème.

Quant à la destination du bœuf de l'Alberta, 50 p. 100 sont acheminés vers Montréal, 25 p. 100 demeurent dans l'Alberta, 10 p. 100 sont expédiés en Colombie-Britannique, 10 p. 100 en Ontario et environ 5 p. 100 sont vendus sur les marchés mondiaux.

J'ai ici le diagramme A, que j'aimerais vous montrer pour compléter cette histoire des exportations et des importations. J'anticipe un peu, mais écoutez plutôt. L'année 1976 a été désastreuse pour l'industrie du bétail. Nous avons exporté aux États-Unis 304,431 têtes de bétail, ce qui est beaucoup. L'année en question a été la pire. Mais savez-vous ce que nous avons fait? Nous en avons ramené 43 p. 100, soit 133,131 têtes de bétail et 1976 a été une très mauvaise année.

En 1977, nous avons tous gagné un peu d'argent. Nous avons exporté 327,240 têtes de bétail et nous en avons ramené 15 p. 100 ou 49,847 têtes. L'année a été satisfaisante. En 1978, nous avons exporté 275,735 têtes de bétail et nous en avons importé 17½ p. 100, soit 47,641 têtes. En 1979, nous avons exporté 199,286 têtes de bétail et nous n'en avons importé que 9 p. 100 ou 19,142 têtes. Trois années satisfaisantes.

Les ennuis ont commencé en 1980. Nous avons exporté 190,051 têtes et nous avons importé 27 p. 100, soit 51,769 têtes. Maintenant, si vous pensez que 1980 a été une mauvaise année, écoutez un peu. Jusqu'au 1^{er} novembre 1981, nous avons exporté en gros 61,000 têtes et nous en avons importées 120,600, soit 200 p. 100 de notre exploitation.

Mesdames et messieurs, c'est là que résident les ennuis et la raison d'être des prix actuels de notre bétail. En outre, chaque jour ouvrable de l'année, nous importons 1,050 vaches, d'Australie et de Nouvelle-Zélande. Qu'en pensez-vous, 1,050 vaches pour quelque 260 jours ouvrables dans l'année.

Vous ne me croirez peut-être pas mais je suis tellement occupé qu'il doit y avoir deux jours dans l'année où je ne travaille pas; je trie du bétail le jour des étrennes et j'en trie chaque dimanche j'en trie le 1^{er} janvier, de sorte que je suis très occupé et que je m'attends à ce que les gens s'y mettent.

J'en viens maintenant à une autre question, très importante. L'importation excessive de bétail a entraîné la terrible baisse actuelle des prix du bœuf. Vous avez perdu 30c. par livre sur les veaux et ils valent actuellement \$150 de moins que l'année dernière. Vos vaches, vos bêtes d'un an que j'avais payées 85c. l'année dernière sont passées à une moyenne de 70c. Nous avons, en effet, acheté du bétail. Le prix moyen était, je crois de 73½c mais à l'heure actuelle, vous pouvez acheter un très bon bouvillon pour 70c la livre.

Les Paharas ont nourri des vaches sans interruption depuis 1947. Nous achetons et vendons des vaches et nous cessons vers le 1^{er} avril, sachant que, lorsque l'herbe reverdit, nous

[Text]

be out of cows. Well, last year those cows cost us 50 cents a pound, buying them around 35 cents, so you are off \$150 in your cow too. That is all right; this is one year and you can survive; but get another year under your belt and see if you can take two years in a row, and you will be screaming for help just like we feeders are.

I want to say a little about these markets we are supposed to have in other parts of the world. Everybody says that we should go to California with our cattle. The other day, I talked to Fresno, California—big, big cattle killers about 1,300 miles from Lethbridge. The freight on that load of cattle cost more than going to Montreal, which is twice as far, because on Friday I have a man coming for a load of bulls and he will take them back to Kitchener, Ontario; but on the way up he is bringing a load of milk cows right to Cardston, so he hauls both ways. It is one thing to say that it should be done, it could be done; but it has to be practical before it can be done, and it is not practical to go 1,200 miles with live cattle into California.

Now, let me tell you something about the existing and depleting markets we have. I have heard this so often from the Alberta Cattle Commission, bless their souls. They talk about Hawaii. Here is the way Hawaii went. In 1978 we sent them 22,967 beef cattle; in 1979, 8,443; and in 1980, 9,892. This year we will be lucky if we send them 1,500. There is your depleting market to Hawaii.

Washington. In 1978 Washington took a total of 10,604 beef cattle; in 1979, 18,986; and in 1980, 24,046. This year it looks like we will ship them about 18,000 cattle.

California, here we come! We shipped to California a total of 16,514 cattle in 1978; in 1979, 13,274; and in 1980, 17,600. In 1981 we will probably ship them 12,000 to 13,000 cattle.

Oregon. To Portland, Oregon, we shipped in 1978, 32,000; 1979, 27,000; in 1980, 32,000; and in 1981, 18,000.

You see what is happening, ladies and gentlemen. The United States has too many cattle, and they are taking the markets away from us, just like that.

The Japanese are holding steady. There is one thing about the Japanese: they will buy our cattle if we buy their Toyotas. If we price our steers up, they will price their Toyotas up; and, as a result, today the Japanese have a trade surplus of 12 billion dollars. The Japanese is a tough operator; he is a tough dealer; and, remember, his people have eaten rice and fish for centuries. Don't think you are going to pull the wool over their eyes.

Now, this is what I started out to tell you, why I am sitting here. I want the cost of production for our beef people, and I want a control placed on those imports. I am not telling you to shut the border. I ship to the United States as many cattle as all of you in this room put together, and I need that market, but the minute the dollar went down I could not go there. That

[Traduction]

devons les écouler. L'année dernière, ces vaches nous coûtaient 50c la livre et on les achetait environ 35c, de sorte qu'il y a également une perte de \$150 pour votre vache. Cela est très bien, il est possible de survivre pour un an mais, s'il en est de même l'année prochaine, vous verrez que vous implorerez de l'aide tout comme nous, les engraisseurs, sommes en train de le faire.

Je voudrais dire quelques mots sur ces marchés que nous sommes censés avoir dans d'autres parties du monde. Tout le monde dit que nous devrions expédier notre bétail en Californie. L'autre jour, j'ai pris la parole à Fresno, Californie, ville située à environ 1,300 milles de Lethbridge, et où se trouve des abattoirs très importants. Le transport de ce bétail coûte davantage que pour se rendre à Montréal, qui est deux fois plus éloignée, parce que, le vendredi, il y a un transporteur qui vient avec un chargement de taureaux et les ramène à Kitchener, Ontario. En remontant, il ramène un chargement de vaches laitières à Cardston, de sorte qu'il effectue le transport dans les deux sens. C'est une chose de dire que l'opération doit être réalisée, qu'elle pourrait l'être; mais elle doit d'abord présenter un caractère pratique et ce n'est pas le cas pour le transport de bovins sur pied jusqu'en Californie, à 1,200 milles de distance.

Un mot, maintenant, de nos marchés existants et appauvris. J'en ai tellement entendu parler à l'Alberta Cattle Commission. Ils ont parlé d'Hawaï. Voilà ce qui s'est passé à Hawaï. En 1978, nous y avons expédié 22,967 bœufs; en 1979, 8,443 et en 1980, 9,892. Cette année nous aurons de la chance si nous leur en expédions 1,500. Voilà donc le marché appauvri d'Hawaï.

En ce qui concerne Washington, nous y avons expédié, en 1978, 10,604 têtes de bétail; en 1979, 18,986 et en 1980, 24,046. Cette année, nous en expédierons probablement quelque 18,000 têtes.

Nous en arrivons en Californie. En 1978, nous y avons expédié 16,514 têtes; en 1979, 13,274 et en 1980, 17,600. En 1981, nous expédierons probablement de 12,000 à 13,000 têtes.

À Portland, Orégon, nous avons expédié en 1978, 32,000 têtes; en 1979, 27,000; en 1980, 32,000 et en 1981, 18,000.

Mesdames et messieurs, vous voyez donc ce qui se produit. Les États-Unis nous ravissent les marchés, avec leur excédent de bétail.

Les Japonais demeurent fermes. Ils ont ceci de bon qu'ils achètent notre bétail, tant que nous achetons leurs Toyotas. Si nous augmentons le prix de nos bouvillons ils augmentent celui de leurs Toyotas. Il en résulte que les Japonais ont aujourd'hui un surplus commercial de 12 milliards de dollars. Le Japonais est dur en affaires et en commerce; et souvenez-vous que ce peuple s'est nourri de riz et de poisson pendant des siècles. Ne pensez pas le leurrer.

J'en viens maintenant à la raison de ma présence ici. Je veux, pour nos éleveurs de bœuf, un prix qui couvre notre coût de production, ainsi qu'un contrôle sur ces importations. Je ne vous demande pas de fermer la frontière. J'expédie autant de bétail aux États-Unis que vous tous dans cette salle et j'ai besoin de ce marché mais, dès que le dollar a baissé, il ne

[Text]

market is not a complete market, about which you can say, "Well, every week I am going to send two loads of steers there," because it changes and it changes and it changes. The United States market is there. You have 1,400-pound steer and you cannot sell them to Don Coutts, Canada Packers in Lethbridge; but the minute the dollar changes like it did just this weekend, we cannot deal.

There is no way that we feeders are going to lose money a third year. Two years is all we could take; we are not taking a third year. I am talking about people who buy feeder cattle and feed those cattle out, use up what grain and silage they produce and buy additional grain.

Now, there's no way; after 36 years of feeding cattle our corrals are going to come down, and the hell with it. If we get \$2 for our barley, we get to keep a dollar. We know we've got that now. That's the way it is.

Now, what do we need? We need a Canadian Livestock Producers' Association which would represent all segments of the industry—cow/calf man, backgrounder, and feeder. This association must have fair and adequate representation and must not be too top heavy, as the Alberta Cattle Commission and the Canadian Cattlemen's Association are. You all know what I mean: these men must work in complete co-operation for the betterment of the beef industry.

We must recover our losses for the 1980 and 1981 production. I have here a load of steers; and it is no garbage that I am telling you. I don't care what Chris Mills says, that I was a damn liar. Here it is, a load of steers that lost me \$128 apiece this summer. Now, there's no way you can buy steers for 80 cents and sell them for 70 cents, 75 cents or 65 cents. There's no way in the world you can do it.

If you can get money from the treasury branch at 20½ per cent interest and you have \$625 steers, the interest on them is 36 cents every day; but if you are feeding these bulls, as I do, it will cost you \$900, and if you are paying 21½ per cent interest, your interest is 53 cents a day. This money must be recovered. The cost of production must be taken into consideration, because we people are not going to feed your cattle, and I do not care where it comes from, whether it comes from oil or whether it comes from the sale of liquor, I am sick and tired of 160,000 people in Canada supplementing 23 million.

For the future, we must work very hard to produce the requirements of the Canadian market, and we must be careful of importation, that we do not have the situation we have had for the last two years. Now, that is the only reason we are down, and you cannot get me away from that. When 1,000 steers come into Ontario every day from the United States, it is impossible for the Canadian people to eat them and not be picky.

Now, I am laying the blame for all this on: first, the Alberta Cattle Commission; second, the Alberta government; third, the

[Traduction]

m'était plus possible d'y accéder. Il ne s'agit pas d'un marché complet qui vous permet de dire «Chaque semaine je vais expédier deux chargements de bouvillons», parce qu'il se modifie sans cesse. Le marché des États-Unis est là. Vous avez des bouvillons de 1,400 livres et vous ne pouvez pas les vendre à Don Coutts, à la Canada Packers de Lethbridge. Toutefois, dès que le cours du dollar change, comme cela s'est produit cette fin de semaine, nous ne sommes plus en mesure de traiter.

Les éleveurs ne peuvent pas se permettre de perdre de l'argent une troisième année. Deux ans suffisent et nous ne saurions essayer une troisième année. Je parle des éleveurs qui achètent des bouvillons d'embouche et les engraisent avec le grain et le fourrage ensilé qu'ils produisent et un supplément de grain qu'ils achètent.

Actuellement, il n'y a pas de solution; après 36 ans d'engraissement du bétail, nos corrals vont être ruinés et que le diable les emporte. Si on nous paye deux dollars pour notre orge, nous devons garder un dollar. Nous savons que telle est la situation à l'heure actuelle.

De quoi avons-nous donc besoin? Nous avons besoin d'une Association canadienne d'éleveurs de bétail qui pourrait représenter tous les secteurs de l'industrie—l'éleveur-naisseur, les éleveurs de bovins de souche, et les engraisseurs. Cette association doit être représentée de façon équitable et convenable et ne pas être trop lourde du point de vue administratif, comme c'est le cas de l'«Alberta Cattle Commission» et de la «Canadian Cattlemen's Association». Vous savez tous ce que je veux dire: tous ces gens doivent collaborer étroitement à l'amélioration de l'industrie du bœuf.

Nous devons récupérer nos pertes de production de 1980 et 1981. J'ai ici un chargement de bouvillons: je ne raconte pas d'histoires. Je me soucie peu que Chris Mills ait déclaré que j'étais un menteur. J'ai ici un chargement de bouvillons où j'ai perdu \$128 par tête cet été. Actuellement, il n'est pas possible d'acheter des bouvillons pour 80 cents et de les vendre pour 70, 75 ou 65 cents. Cela n'est pas possible.

Si vous pouvez obtenir un prêt du Trésor à un taux d'intérêt de 20½ p. 100 et si vous avez des bouvillons valant \$625, l'intérêt quotidien s'élève à 36 cents par tête. Toutefois, si vous les engraissez comme je le fais, il vous en coûtera \$900, et si vous payez un intérêt de 20½ p. 100, l'intérêt s'élève à 53 cents par jour. Il est nécessaire de récupérer cet argent. On doit tenir compte du coût de production parce que nous allons engraisser votre bétail. Je ne me soucie pas d'où il provient, que ce soit de la vente de pétrole ou d'alcool. Je suis las que 160 000 personnes au Canada fournissent un supplément de 23 millions.

A l'avenir, nous devons travailler très dur pour satisfaire aux besoins du marché canadien et nous devons nous garder des importations pour ne pas retrouver la situation qui a prévalu au cours des deux dernières années. Il s'agit là de la seule raison de notre marasme et vous ne m'en ferez pas démordre. Quand 1 000 bouvillons entrent quotidiennement en Ontario en provenance des États-Unis, il est impossible aux Canadiens de les consommer et de ne pas se montrer difficiles.

Pour cette situation, je blâme tout d'abord l'«Alberta Cattle Commission», le gouvernement de l'Alberta en second lieu, la

[Text]

Canadian Cattlemen's Association; and last, the federal government. They should have watched this. The cost of production is 80 cents a pound a steer, and that is where the American cattle should have stopped. They should not have come in after that, or at least been tariffed to come in at that price.

I do not care how this is going to be done, but we have got to give the federal government the power to control the imports that presently exist, so that we can have a share of the Canadian market for the Canadian people.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Pahara. Are there any questions? Senator Thompson.

Senator Thompson: Mr. Pahara, I appreciate the emphasis you are placing on the importation of these from the United States. I am just looking at some notes I have here, and I note, under our GATT arrangement in July 1979, the guaranteed minimum access of 139.2 million pounds of beef imported from all countries in 1980, plus an automatic increase based on population growth. I wonder if you have had a chance to look at Bill C-46 which is presently before the House of Commons Agriculture Committee. In 1980 the maximum importation of beef and veal would be 171.7 million pounds. You think the imports should be tightened up much more?

Mr. Pahara: Definitely. We have got to give our Canadian people the right to produce beef. Down there in Alberta, you throw it in their face. You are putting in irrigation for us. In the Lethbridge area you are paying millions of dollars for an irrigation system. We had three sugar factories; now we have one. And the steers from Montana come right past my yard to go to Canada Packers. Now, what in the hell am I going to grow? The maintenance on this irrigation is \$12 an acre a year, and that is going to go to \$24. They are talking about damming three rivers and bringing water down from the Peace River. You damn well find some markets for us and keep the markets for us. We can produce beef. The best beef in the world is right out of southern Alberta. The protein is high in this country, and it is ridiculous that we should bring in beef. Our working public is the highest paid in the world and put out the least. We have the highest standard of living in the world. Our workers get the most money, and there is no reason why they cannot pay for that beef.

I live just five blocks from the EL Rancho Cafe in Lethbridge, and the Park Plaza, and at night time I cannot get a place to park. If I want to go in there for coffee, I had bloody well better walk, because those bars are full, and every one of those boys and girls have got \$20 with them, and they do not go home until it is spent.

Senator Thompson: Thank you.

Mr. Pahara: I am willing to talk to you people any time, any place, about the cattle business. It is and has been my whole life, but I am sorry to say that the Pahara corrals—we call

[Traduction]

«Canadian Cattlemen's Association» et enfin le gouvernement fédéral. Ils auraient dû veiller. Le coût de production d'un bouvillon est de 80 cents la livre et c'est ce prix qu'on aurait dû appliquer au bétail américain. On n'aurait pas dû l'importer au-delà de ce prix, ou du moins taxer les importations à ce prix.

Je ne me soucie pas de la façon dont cela va être réalisé mais nous devons fournir au gouvernement fédéral le pouvoir de contrôler les importations actuelles de façon à ce que nous puissions avoir une part du marché canadien pour les Canadiens.

Le président: Je vous remercie infiniment, monsieur Pahara. Y a-t-il des questions? Sénateur Thompson.

Le sénateur Thompson: Monsieur Pahara, j'ai conscience de la façon dont vous insistez sur les importations en provenance des États-Unis. En examinant quelques notes que j'ai ici, je note qu'en vertu de notre accord GATT de juillet 1979, il est garanti une importation minimale de 139.2 millions de livres de bœuf en provenance de tous pays pour 1980, plus une augmentation automatique en fonction de la croissance de la population. Je me demande si vous avez eu l'occasion d'examiner le bill C-46 dont est actuellement saisi le Comité de l'agriculture de la Chambre des communes. En 1980, les importations maximales de bœuf et de veau étaient de 171.7 millions de livres. Pensez-vous que les importations doivent être encore restreintes?

M. Pahara: Certainement. Nous devons fournir aux Canadiens le droit de produire du bœuf. En Alberta, vous le leur jetez au visage. Vous installez pour nous des systèmes d'irrigation et, dans la région de Lethbridge vous payez des millions de dollars pour un réseau d'irrigation. Nous avons trois raffineries de sucre et, à l'heure actuelle, il n'y en a plus qu'une. Les bouvillons venant du Montana passent devant ma cour à destination de Canada Packers. Que diable vais-je pouvoir cultiver? Pour cette irrigation, les frais annuels sont de \$12 par acre et ils vont passer à \$24. On parle d'établir des barrages sur trois rivières et d'amener l'eau de la Peace River. Vous trouverez bien pour nous quelques marchés et les moyens de nous les conserver. Nous pouvons produire du bœuf. Le meilleur bœuf du monde provient du sud de l'Alberta. Il y a beaucoup de protéines dans ce pays et il est ridicule que nous devions importer du bœuf. Nos travailleurs sont les mieux payés du monde et ceux que l'on congédie le moins. Notre niveau de vie est le plus élevé du monde. Nos travailleurs sont les mieux rémunérés et il n'y a aucune raison pour qu'ils ne puissent payer ce bœuf.

A Lethbridge, je réside à cinq rues du café El Rancho et du Parc Plaza et, le soir, je ne peux pas trouver de place pour stationner. Si je veux entrer prendre un café, je dois me résigner à marcher, parce que ces bars sont pleins et que ces gars et ces filles ont chacun \$20 qu'ils tiennent à dépenser avant de partir.

Le sénateur Thompson: Merci.

M. Pahara: Je reste à votre disposition pour m'entretenir avec vous, quand et où vous voudrez, de l'industrie bovine, qui a été et demeure toute ma vie, mais c'est à regret qu'il nous

[Text]

them corrals, we do not call them feedlots, and we have been in the business so long—will come down next year if there is not something definite done.

The Chairman: I have one question, Mr. Pahara. If the Canadian economy improves as much as it has in the last four weeks, and the dollar goes to 95 cents by July 1 or August 1, which some economists are predicting—and that would reduce the price of cattle another, what, 8 cents—what would happen?

Mr. Pahara: Well, what would happen? The same thing happened in January when they dropped 13 cents in 30 days. The dollar and interest are what hurt the cattle industry. Now, that is wrong. The protein value, the quality of that meat did not change, but the damned dollar changed, so I cannot go south with it. That is wrong, ladies and gentlemen; that is wrong. All these factors affect the cattle industry. That steer eats just as much a day as he did last week when the dollar was down. Today, I cannot send them south. I got a phone call last night, on a Sunday night, from Toppenish, Washington, where I have shipped a lot of cattle. And another thing is the "theme song" the Alberta Cattle Commission has: if we have a subsidy, they will not deal with us.

Well, in October I sent a load of cows to Tacoma, Washington; and we agreed the price would be around 42½ cents. I bought them that way; the good man sent me the money, and all well and good. But now he says, sir, "I don't want any more of your cows, because when I got them yours were 42½ cents; but I got a load out of Abbotsford, B.C., that cost me 37½ cents from that highly subsidized, stabilized Province of British Columbia." When you talk about stabilization, ladies and gentlemen, a national stabilization plan, remember, it has to be better than British Columbia has, or they are not going to come. So there is a lot of thinking to do, and you had better get your best heads together and take care of that. The next time you go down to settle this subsidy, remember that there are feeders involved, and take some of those feeders. A cow/calf man or a man who raises and feeds his own cattle is not in the same class as I am. I have got to have dollars; dollars is what I work with. Credit is what I work with, and when the credit is gone, I cannot work any more.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Pahara, for your time spent here and for your brief. We appreciate it very much. We hope we can call on you from time to time.

Mr. Pahara: I am very glad to be here.

The Chairman: We now have Mr. Doug Blair of the Nicoli Ranch Limited.

Mr. Doug Blair, Nicola Ranch Ltd.: Senator Hays, honourable members of the Senate, ladies and gentlemen, the last speaker is a tough act to follow as he was a very forceful and entertaining speaker. I find this is probably the worst slot to be, in, after listening to him.

[Traduction]

faudra l'an prochain réduire la taille des corrals de Pahara—c'est ainsi que nous les appelons et non parcs d'engraissement, et nous sommes en affaires depuis très longtemps—si on ne prend aucune mesure propre à rectifier la situation.

Le président: Je voudrais vous poser une question, M. Pahara. Si l'économie canadienne continue à s'améliorer autant qu'elle l'a fait au cours des quatre dernières semaines et que le dollar atteigne 95 cents d'ici le 1^{er} juillet ou le 1^{er} août, ce que certains économistes prédisent—le prix des bovins se trouverait réduit de quelque 8 cents encore—qu'arriverait-il?

M. Pahara: Ce qui est arrivé en janvier, quand le prix des bovins a baissé de 13 cents en trente jours. Le dollar et l'intérêt sont les deux facteurs préjudiciables à l'industrie des bestiaux. Ce n'est pas juste, car la valeur en protéines, la qualité de cette viande n'ont pas changé, mais le dollar a changé et il m'empêche d'écouler ma production dans le Sud. C'est une injustice flagrante, mesdames et messieurs, flagrante. Car tous ces facteurs ont des répercussions sur l'industrie bovine et le bouvillon mange autant aujourd'hui que la semaine dernière, quand le dollar était à la baisse. Aujourd'hui, je ne peux pas les écouler vers le Sud. On m'a appelé hier soir, dimanche, de Toppenish (Washington), où j'ai expédié beaucoup de bétail. Et il y a en outre le «refrain» de l'Alberta Cattle Commission qui refuse de traiter avec nous, si nous recevons une subvention.

En octobre, j'ai expédié des veaux à Tacoma (Washington); et nous avons convenu que le prix serait d'environ 42½ cents, et je les ai achetés à ces conditions-là et le client m'a envoyé l'argent et tout était bien, mais il m'annonce maintenant qu'il n'en veut plus, car il les a payés 42½ cents, tandis qu'il n'a payé que 37½ cents pour ceux qu'il a achetés à Abbotsford, en Colombie-Britannique, province hautement subventionnée et stabilisée. Lorsque vous parlez d'un régime national de stabilisation, mesdames et messieurs, souvenez-vous qu'il doit l'emporter sur celui de la Colombie-Britannique ou alors, elle ne l'acceptera pas. Il y a donc ample matière à réflexion et il convient de s'en remettre au jugement des plus sages. La prochaine fois que vous aurez à régler cette subvention, souvenez-vous qu'elle concerne des producteurs de bovins à l'engraissement, et tenez-en compte. Un éleveur-naisseur ou celui qui nourrit son propre troupeau n'est pas dans la même catégorie que moi. Il me faut des dollars; c'est avec des dollars que je travaille. J'ai besoin de crédit, sans lequel je suis impuissant.

Le président: Nous vous remercions beaucoup, M. Pahara, du temps que vous avez passé avec nous et de votre mémoire; et nous espérons pouvoir faire appel à vos services, de temps à autre.

M. Pahara: Je suis très heureux d'être venu parmi vous.

Le président: La parole va maintenant à M. Doug Blair, du Nicoli Ranch Limited.

M. Doug Blair, Nicola Ranch Ltd.: Sénateur Hays, honorables membres du Sénat, mesdames et messieurs, il n'est pas facile de succéder à l'orateur précédent, qui a été très dynamique et fort intéressant. Je me trouve plutôt embarrassé, après l'avoir écouté.

[Text]

I think that I should point out that most of you know me as President of Western Breeders Service of Balzac, Alberta, which is so; but I and three other fellows own Nicoli Ranch in Merritt, British Columbia, and we are a cow/calf operation. We have 2,200 head of brood cows, and we sell our calves as weaned calves in the fall. So, it is that organization that I represent at the hearing today.

We have been talking about the free enterprise concept, and, to us, that means the freedom to produce and sell what we want, the freedom to make money, and the freedom to go broke. As individual free enterprisers, we like to think that we know what we can produce better than anyone else, and I think that is so. My friend, Olson, referred to the fact that he, as a free enterpriser, was willing to compete with anyone as long as they had the same chance, and I know I feel very much the same way. However, for us to be so bold as to do that, I think we have to use the assumption that everyone is operating the same way within our society. The fact of the matter is, however, that everyone is not, and that within the beef industry, we are one of the very few major industries that are.

Throughout time, we have legislated or organized ourselves into a supply management system. I means by this, the dairy industry is a supply management system. That is a direct one that we are perhaps quite familiar with. If we look at trucking rights, as to who can drive a truck in certain provinces and on certain roads, that is a supply management system. There was reference to the fact that Max Ward cannot fly his planes on a certain route; and that is a supply management system. The union organizers of this country have organized unions with a closed shop approach; and, again, that is a supply management system, as far as I am concerned.

Therefore, we free enterprisers, standing alone in our field, must be realistic and recognize that perhaps we are fighting a tide. Now, when we see situations such as the provinces of Saskatchewan, Ontario, Quebec, and British Columbia all starting to move into assistance to individual beef producers, which will likely stimulate production regardless of market price, we have already moved out of the free enterprise system.

The free enterprise system, as we think of it, is one where the individual grower grows what he can. He moves his cow herd up and down by the prices, and sells his product based on a competitive marketplace. The minute we have the provinces moving into our field, we have already lost the ground where we have a free enterprise system.

Therefore, the marketing system as we know it today is already moving towards supply management in some way. Now, I am not an expert on our marketing system—that is the first thing I want to admit—and the only observation I want to make is that it seems to me that when the cow/calf producer is making money, the feeder is losing it, and, conversely, if the feeder is making money, the cow/calf man is losing money.

That would be the major criticism I would have of the marketing system. However, other than that, I am not sure that there is basically anything wrong with our marketing system, except for one main thing and that is the price we receive for our product. So, I would think the main concern we have is price. Therefore, I believe that in order to defend

[Traduction]

La plupart d'entre vous me connaissent comme président du Western Breeders Service of Balzac (Alberta), ce qui est exact; mais nous sommes, trois autres éleveurs-naisseurs et moi-même, propriétaires du Nicoli Ranch à Merritt (C.-B.). Nous avons 2200 vaches de reproduction et nous vendons nos veaux, sevrés, à l'automne. C'est donc cet organisme que je représente aujourd'hui.

Nous avons parlé de la libre entreprise qui, pour nous, représente la liberté de produire et de vendre ce que nous voulons, la liberté de faire de l'argent et celle d'en être dépourvu. En qualité de libres entrepreneurs, nous aimons croire que nous savons, mieux que quiconque, ce que nous pouvons produire. Mon ami Olson a déclaré qu'à titre d'entrepreneur libre, il est disposé à lutter de concurrence avec qui que ce soit, pourvu que les chances soient égales et je partage ce sentiment. Cependant, pour oser agir ainsi, il nous faut, je crois, présumer que tous les membres de notre société sont assujettis au même régime. Or il n'en est pas ainsi et l'industrie bovine est l'une des rares industries majeures à y être assujettie.

Avec le temps, nous nous sommes disciplinés et organisés en un régime de gestion de l'offre. J'entends par là que l'industrie laitière est un système de gestion de l'offre, que nous connaissons peut-être assez bien, en somme. La réglementation du camionnage: qui peut conduire un camion dans certaines provinces et sur certaines routes est un régime de gestion de l'offre. On a signalé que Max Ward ne peut pas piloter son avion sur un certain itinéraire: c'est un régime de gestion de l'offre. Au Canada, les organisateurs syndicaux se sont inspirés, pour leur travail, de l'atelier fermé: c'est un régime de gestion de l'offre, pour autant que je sache.

Par conséquent, nous libres entrepreneurs, isolés dans notre domaine, devons être réalistes et reconnaître que nous luttons peut-être contre le courant. Quand les provinces de Saskatchewan, d'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique se disposent à aider les producteurs de bœuf, ce qui stimulera probablement la production, sans égard au prix du marché, nous échappons au régime de la libre entreprise.

En vertu de ce régime de la libre entreprise, tel que nous le concevons, l'éleveur élève ce qu'il veut. Il règle l'importance de son troupeau suivant les fluctuations des prix et écoule son produit sur un marché concurrentiel. Dès que les provinces pénètrent dans notre domaine, nous perdons le terrain où s'exerce le régime de la libre entreprise.

Le régime de commercialisation actuel s'oriente donc, en un certain sens, vers la gestion de l'offre. Or je ne suis pas un expert dans ce domaine—j'en conviens dès maintenant—je m'en tiens à signaler que, lorsque l'éleveur-naisseur fait de l'argent, l'engraisneur en perd, et vice versa.

C'est là le principal reproche que je pourrais adresser au régime de commercialisation. Mais ceci mis à part, je ne suis pas certain que notre régime de commercialisation comporte d'autre vice fondamental que celui du prix que nous recevons pour notre produit. Je crois donc que ceux d'entre nous qui ont

[Text]

ourselves those of us who have a vested interest and who are major operators in the beef cattle industry must recognize the fact that supply management systems are inevitable.

I think we have already lost the ball game, and therefore, I think we should get involved to make sure that people who are full-time operators or who are significantly involved in the growing of beef cattle versus the part-time beef producer are the ones who are helped in a supply management system. And I do not just mean the large operators. I think there are many small operators who, I consider, need help as well.

When I read through the report—and I do not want to be reprimanded by the Chairman here, so I will not say what the report is, but it is a report that was fairly thick that had the name Roytenberg in it, and whether it was to the Senate or whomever, we will just assume that that is the one we are talking about. I think there was some pretty good information in that report.

The first thing is that when we think of a cow/calf operation, we think of an operation with more than 100 cows. There are 6,248 of those in Canada, only 4 per cent of the total beef producers. Herds between 50 and 99—which we might consider as a small operator—number 16,776, or 10 per cent of the Canadian beef producers. Those two groups together account for 23,024 beef producers. With less than 49 head of cows, there are 140,842, or 86 per cent of the beef producers in the country.

Those 4 per cent produce 25 per cent, or have 25 per cent of the cows; the next 10 per cent have 26 per cent of the cows; and the 86 per cent of the people who have less than 49 cows have 49 per cent of the total beef cows in the country.

The people that I am most concerned about are those 23,024 who have 50 or more cows who need a better price, because to increase the income to any significant extent for anyone with less than 49 cows would probably cost the government and the consumer so much that we could not handle it.

According to this report, the cost of raising a cow in a cow/calf operation in western Canada in 1980 was \$294.12. At our ranch, our average cost was just slightly less than that, but the trend of figures in that table leads me to believe that it is a pretty believable table. It also points out that during the last ten years the average return to management, labour, risk was \$36.77 a calf, and also I can see that that can be possible too.

So let us look at the people who I am calling the part-time beef raiser. The question is, when does he become a significant operator? Well, I live in the municipality of Rockyview, and a question we have there all the time is as to who is a farmer and who is not a farmer in Rockyview. So I phoned the mayor this morning before I come up here, the reeve, I should say now, and asked, "How do you define a farmer?" Well, the answer was: If a person has a quarter section, we do not delve into it any deeper. However, if there is some question about whether a person is a farmer, we use the reference of what we call the senior citizen subsidy in Alberta. The senior citizen subsidy at the present time is \$500 a month, and this is judged to be the poverty line. \$500 a month is \$6,000 a year.

[Traduction]

investi des capitaux importants dans l'industrie bovine doivent reconnaître l'inévitabilité des régimes de gestion de l'offre.

Je crois que nous avons déjà perdu la partie et que nous devrions, par conséquent, veiller à ce que les éleveurs à part entière ou en tout cas, importants par opposition aux producteurs à temps partiel, profitent vraiment de ce régime de gestion de l'offre. Et je n'entends pas seulement les éleveurs importants. Car, à mon avis, beaucoup de petits éleveurs ont aussi besoin d'aide.

Lorsque j'ai parcouru le rapport—et pour ne pas être réprimandé par le président, j'en tairai le titre, ne bornant à remarquer qu'il est assez épais et porte le nom Roytenberg; et qu'il soit adressé ou non, au Sénat ou ailleurs, nous supposons simplement que c'est celui dont nous parlons j'y ai trouvé d'assez bons renseignements.

D'abord, lorsque nous parlons d'une entreprise de naissance, nous y voyons plus de 100 têtes de bétail. Il y a au Canada 6,248 entreprises de ce genre, soit seulement 4 p. 100 de tous les producteurs de bœuf. Les éleveurs dont le nombre de bêtes varie entre 50 et 99, et que nous pourrions considérer comme de petits éleveurs—constituent 10 p. 100 des producteurs de bœuf canadien, soit 16,776. Ces deux groupes, pris ensemble représentent 23,024 producteurs de bœuf. Le nombre de ceux qui ont moins de 49 têtes de bétail, s'élève à 140,842, soit 86 p. 100 des producteurs de bœuf du Canada.

Ces 4 p. 100 produisent ou possèdent 25 p. 100 des vaches; le 10 p. 100, 26 p. 100 et le 86 p. 100 de ceux qui ont moins de 49 vaches, 49 p. 100 de toutes les vaches de boucherie du Canada.

Je me préoccupe surtout des 23024 éleveurs dont le troupeau est de 50 vaches ou plus et qui ont besoin d'obtenir un meilleur prix. Car il en coûterait probablement trop cher, au gouvernement et au consommateur, d'augmenter de façon substantielle le revenu des éleveurs qui ont moins de 49 vaches.

Selon ce rapport, il en coûtait 294,12\$ à l'éleveur—naissieur de l'ouest du Canada, pour élever une vache en 1980. Dans notre ranch, le coût moyen était légèrement inférieur, mais les chiffres de ce tableau me semblent assez acceptables. On y voit aussi qu'au cours des dix dernières années, le revenu moyen de la gestion et de la main-d'œuvre, et la part réservée au risque s'élevait, par veau, à 36,77\$, chiffre que je considère plausible également.

Voyons maintenant l'éleveur à temps partiel. Quand devient-il un éleveur important? Je réside dans la municipalité de Rockyview où on se demande souvent qui est agriculteur et qui ne l'est pas. J'ai donc, avant de venir ici, téléphoné ce matin au maire, je devrais dire au président du conseil municipal, et je lui ai demandé: «Comment définissez-vous un agriculteur? Il a répondu: «Si une personne détient un quart de lot, nous n'avons pas à aller plus loin. Cependant, si l'on se demande si quelqu'un est agriculteur, on s'en remet au régime de subvention aux personnes âgées d'Alberta, qui est actuellement de \$500 par mois, montant considéré comme le seuil de pauvreté. \$500 par mois, cela fait un total de \$6,000 par an.

[Text]

Well, if we thought that all of these beef raisers we have on these tables made only their income from raising beef cattle—which, of course, we know is not so; but if these people were full-time beef raisers, and they only made in the cow/calf operation \$36.77 each, they would need to sell 163 calves a year and have 226 cows, and there are only 1,000 people out of the 160,000 that meet that criteria. So if there was any question about these people being farmers, and if beef was their only income, there would only be a thousand of them who would qualify as a farmer in our municipality.

I think the next table to look at is as to how much income a person should make. Well, I took a look at that \$6,000, and we know that you have to sell 163 calves. On the basis that this is 72 per cent of your numbers of cows, which is a believable figure, that means you have 226 cows. If we said, "Well, we really would like to make \$12,000 a year. That would give us a little more fun on Saturday night", we would have to sell 326 calves, or have 453 cows. If we said, "Well, really, \$18,000 would be better", we would have to sell 490 calves, and have 680 cows. To make \$24,000, we would have 907 cows; and to make \$36,000, like a high school principal or something like that, we would have to have 1,360 cows.

Now, when you boil it down to numbers, altogether there are only about 2,000 farms in Canada what make above these kinds of numbers. Therefore, to improve the margin for a small producer, if we say, "Well, we think a person should make \$12,000 a year", there is a figure in this report that says that the average beef herd in Canada is 26½ cows, and, according to my calculations, the margin would have to increase 17 times in order for that person to make \$12,000 a year. If, on the other hand, the person had 100 cows, the margin would have to increase 4½ times in order for the person to make \$12,000 a year.

Therefore, I have a very great concern that, under a supply management system we may evolve, any real major attempt to significantly change the amount of income that the part-time operator makes would be financially impossible. So, I think we have to recognize the fact that the part-time operator does have other sources of income, and he uses these cows either to use up scrub land, to help him harvest a crop, or simply as a hobby.

I believe also that if we go down to the amazing number of 58,910 people who have between one and nine cows, that is almost one-third of the beef cattle producers of this country. That is an average of 4.3 cows each, according to the report. If they are a cow/calf operator, they would sell three calves a year, and that is an income of \$110.31. Now, if that fellow spends an hour a day looking after his cows, he is making 30 cents an hour. If he is really efficient, however, and he only has to look after them half an hour, he's making 60 cents an hour. If we said, "Now, that is not fair; he should really make the minimum wage," well, the minimum wage in Alberta is \$3.65 an hour, so I just figured it out that he had better only spend 4.9 minutes a day looking after his cows, otherwise he is paying himself less than the minimum wage of this province.

[Traduction]

Tous ces éleveurs de bovins dont on parle dans ces tableaux n'ont pas qu'un revenu, l'élevage, nous le savons. Mais si c'était leur seul revenu, et qu'ils n'avaient obtenu que \$36.77 pour chaque animal dans les opérations d'éleveurs-naissseurs, ils devraient vendre 163 veaux par année et avoir 226 vaches, et il n'y a que 1 000 personnes sur les 160 000 qui répondent à ces critères. Donc, si on se demandait s'ils sont de vrais agriculteurs, et si le bœuf était leur seul revenu, seuls 1 000 personnes seraient classées comme agriculteurs dans notre municipalité.

Le prochain tableau qu'on doit étudier est celui du revenu qu'une personne devrait avoir. J'ai étudié ces \$6 000; nous savons que vous devez vendre 163 veaux. Si cela représente 72 p. 100 de vos vaches, ce qui est possible, cela veut dire que vous avez 226 vaches. Si nous disons: «Nous aimerions vraiment avoir un revenu de \$12 000 par année. Nous pourrions nous amuser davantage le samedi soir», nous devrions vendre 326 veaux ou avoir 453 vaches. Si nous disons: «Nous préférons avoir \$18 000», nous devrions vendre 490 veaux et donc avoir 680 vaches. Pour avoir un revenu de \$24 000, nous devrions avoir 907 vaches; et pour avoir un revenu de \$36 000, comme un directeur d'école ou quelque chose du genre, nous devrions avoir 1 360 vaches.

Il n'y a qu'environ 2 000 fermes au Canada qui ont des revenus plus élevés. Ainsi, afin d'améliorer la marge d'un petit producteur, si nous disons: «Nous croyons qu'une personne devrait avoir un revenu de \$12 000 par année», selon ce rapport le troupeau moyen au Canada compte 26½ vaches selon mes calculs, la marge devrait être 17 fois plus grande pour que ces éleveurs aient un revenu de \$12 000 par année. Si, d'un autre côté, cette personne a 100 vaches, la marge devrait être 4½ fois plus grande pour qu'elle ait un revenu de \$12 000 par année.

Ainsi, je crains que dans le cadre d'un système de gestion de l'offre, tout effort réel important visant à modifier de façon considérable le revenu de l'exploitant à temps partiel serait financièrement impossible. Je crois ainsi que nous devons reconnaître que l'exploitant à temps partiel a d'autres sources de revenu, et qu'il a des vaches pour le débarrasser de ses broussailles, pour l'aider à la moisson ou simplement comme passe-temps.

Je crois également que si nous étudions le nombre surprenant de personnes qui ont entre une et neuf vaches, 58,910, soit près d'un tiers des producteurs de bovins au pays. Cela représente 4,3 vaches par éleveur, selon ce rapport. S'il s'agissait d'une opération d'élevage-naissse, on vendrait trois veaux par an, pour un revenu de \$110.31. Si cette personne consacre une heure par jour à ses vaches, elle gagne donc 30 cents l'heure. Toutefois, si elle est très efficace, elle n'a qu'à leur consacrer 30 minutes par jour pour obtenir 60 cents l'heure. Si nous disions «Ce n'est pas juste; l'éleveur devrait au moins recevoir le salaire minimum». Le salaire minimum en Alberta est de \$3.65 l'heure; j'ai donc calculé qu'il devrait consacrer 4,9 minutes par jour à ses vaches, sinon, il se paierait moins que le salaire minimum de la province. Ainsi, encore une fois, je ne

[Text]

So, again, I see no significant way that we can develop any system to help this kind of person.

I mentioned that I think it is probably necessary, because we have already gone too far in society and we have already gone too far with provincial programs to do anything other than to develop a supply management program for beef cattle for significant operators. I would like to see such a supply management program developed by producers and by ranchers; and I think if there is one tradition that is very important in the ranching business it is that of being a good neighbour. If you ever get together with groups of ranchers on any problems, you will find that to be fair and to be a good neighbour is one of the most important criteria, so, therefore, I would like to see the ranching community involved in the development of a supply management system.

What is a supply management system? It is simply nothing other than having a quota, as far as I can see it; and that becomes the real, basic problem, the quota. I think the quota should be developed on an individual basis based on production. I know there are different ideas, such as numbers of cows or pounds of beef sold, but I think those are details that can be worked out.

I regard a quota as your portion of the market, and it also prevents others from trying to do the work you do. Are those such foreign thoughts? For example, take the post office. My son could spend after-school hours working an hour at the post office; and he is willing to do it for less than the postal workers are prepared to do it for, but no, it is not possible for him to go down there and work part-time at the post office because of the system. Two part-time school teachers may be willing to fill in the day at less money than we are now paying school teachers. They cannot do that; it is part of the system. Or, if we think of industry, if there are two chocolate makers or ten chocolate makers in business all selling chocolates, when somebody else says, "I want to sell chocolates too," they do not all move over and say, "Here is your share of the market." So why should we do that as beef producers? No one else is doing it in society, so why would we not have a quota that defines our portion of the market and limits others from doing the work that we do?

I believe the quota should be individually owned, and perhaps the quota should be a national quota, because as soon as you get governments involved and provincial shifts and all this sort of thing, you get the politics in the middle of it and that does not necessarily lead to the ideal system for the individual. If, however, the quotas were individually owned, and if there was an opportunity in an area such as Manitoba, for example, where maybe there should be more beef production, the quotas could move to that province on an individual basis.

The Roytenberg report mentioned that they thought that quotas having a value is a bad thing. As far as I am concerned, quotas having a value and being owned by the producer is the only way that it can effectively work. To propose that they have no value is to propose that they be political. So, let the quotas be transferred from one person to the other at the

[Traduction]

vois pas de moyens de mettre sur pied un système qui aiderait une personne qui se trouve dans cette situation.

J'ai dit que je croyais que c'était probablement nécessaire, puisque la société et les programmes provinciaux sont déjà allés trop loin pour faire autre chose que de mettre sur pied un programme de gestion de l'offre du bétail pour les éleveurs importants. J'aimerais qu'un tel programme soit mis sur pied par les producteurs et les éleveurs; je crois qu'une tradition très importante du secteur de l'élevage est celle du bon voisinage. Si vous rencontrez des groupes d'éleveurs pour discuter de problèmes, vous découvrirez qu'être juste et être un bon voisin sont deux facteurs très importants; j'aimerais ainsi que ceux qui s'occupent d'élevage participent à la mise au point d'un système de gestion de l'offre.

Qu'est-ce qu'un système de gestion de l'offre? C'est simplement fixer des quotas, du moins c'est ce que je crois; et le vrai problème est celui que posent les quotas. Je crois qu'ils devraient être établis pour chaque éleveur en fonction de sa production. Je sais qu'il y a diverses opinions à ce sujet, comme le nombre de vaches de livres de bœuf vendues, mais je crois que ce sont des détails qui peuvent être réglés.

Selon moi, un quota représente votre part du marché, et est fixé pour empêcher les autres de faire le travail que vous faites. Est-ce vraiment impossible? Prenez par exemple le bureau de poste. Mon fils pourrait travailler pendant une heure au bureau de poste le soir après l'école; il est disposé à le faire pour un salaire inférieur à celui que les employés des postes reçoivent. Mais le système l'en empêche. Deux enseignants à temps partiel pourraient être disposés à travailler à plein temps pour un salaire inférieur à celui que reçoivent maintenant les enseignants. Ils ne peuvent pas le faire; le système le leur interdit. C'est la même chose pour l'industrie: s'il y a deux ou dix fabricants de chocolat et qu'une autre personne dit «Je veux vendre du chocolat moi aussi», ils ne se poussent pas tous pour lui laisser la place en disant: «Tiens, voici ta part du marché.» Pourquoi devrions-nous le faire, nous, les producteurs de bœuf. Personne d'autre ne le fait dans la société, pourquoi ne devrions-nous pas avoir un contingentement qui fixe notre part du marché et empêche les autres de faire ce que nous faisons?

Je crois que le quota devrait appartenir à un éleveur particulier; peut-être devrait-il être fixé à l'échelle nationale, parce que dès que les gouvernements s'en mêlent, cela devient une question politique, et ne favorise pas nécessairement la création du meilleur système pour les éleveurs concernés. Toutefois, si chaque éleveur avait son propre quota et s'il était possible d'avoir une plus grande production de bœuf dans une certaine région, comme le Manitoba, ces quotas pourraient être transférés individuellement, pour des éleveurs donnés, dans cette province.

Les auteurs du rapport Roytenberg ont dit qu'ils croyaient qu'il était mauvais que les quotas aient une valeur. Personnellement, je crois que leur accorder une valeur et assurer qu'ils appartiennent à des producteurs donnés sont les seules façons d'assurer que le système de contingentement fonctionne de façon appropriée. Ne pas accorder de valeur à ces contingents

[Text]

market price, because when you do that you have two really important ingredients: one, it is fair; and the other, it is economic. What I mean by that is that if I am a producer and I think that instead of having 200 cows now, I have the extra land or the extra ability to handle 250 cows, I will go and buy a 50-cow quota somewhere and increase my cow herd.

So the first thing is that it is fair, it is available to everyone, because anyone with the money can go buy it. The second thing is that it is economic; it allows for expansion; it allows the individual to buy a quota from another and expand the operation to fit his needs. Alternatively, it allows a person to sell out and drop out of the business. If, on the other hand, quotas are issued by governments, they develop a system that is unfair and not economic. It is unfair because they are not available to everyone, some sort of a lottery system has to develop, and all that sort of thing. It does not allow for legitimate expansion, or makes legitimate expansion very difficult. So, the cost to the people involved becomes far greater under a system where there is no market value for quotas than if there is one.

I will give you a good example of a young fellow who is working in the barn at Western Breeders at the present time. In the dairy industry in Saskatchewan they have no market transfer value for quota. The way you get it is to produce extra milk, and once you have done that you go to the government and apply and you receive a quota, at no charge. Well, this system worked fine, and anyone who applied and wanted more quota for the last three or four years was able to get it. However, this young fellow and his father decided they wanted to go into partnership. They expanded their cow herd from 50 to 100 cows, which they thought was an economic unit. They produced the extra milk for the year. They went to the Saskatchewan government and said, "Now we have produced our 50-cow-worth more milk, we want more quota." And they said, "We are sorry, but we just ran out of quota." So, therefore, they are sitting there with a capacity for 100 cows and a quota for only 50, and the cost to that family of having the uncertainty of not knowing what their expansion was going to cost them has meant that they have had to cut back their cows. The young fellow is out of work, and they are just waiting for better times. So the real cost of having no values in the government controlling quota is far greater than if you have a market value for quota.

If we go back to the chocolate manufacturer, if you really want to produce chocolates, you can build your plant and start to sell chocolates, and after awhile you will get your share of the marketplace. Well, I believe a graduated entry system, to allow new enterprises in and new operations in that way, should operate in the same way even with a quota system.

Probably the area that is held up the most as the bad actor as far as quotas are concerned is British Columbia, in the dairy industry, where there is a market value for quota. Well, I phoned a member of the Milk Board last night and asked him what is the percentage of quota that actually changes hands

[Traduction]

leur donnerait un caractère politique. Lorsque vous permettez le transfert de quotas d'une personne à une autre aux prix du marché, le système a deux caractéristiques très importantes: il devient juste et rentable. Supposons que je sois un producteur et que j'ai 200 vaches; je décide que j'ai les terres ou la capacité nécessaires pour en avoir 250; j'achèterais donc un contingent de 50 vaches quelque part pour accroître mon troupeau.

Il s'agit donc d'un système juste parce qu'il est offert à tous ceux qui disposent de l'argent nécessaire pour acheter un quota. Deuxièmement, c'est un système rentable, car il permet une certaine expansion; il permet à quelqu'un d'acheter le quota d'une autre personne, de procéder à l'expansion de son exploitation pour répondre à ses besoins. De la même façon, il permet à quelqu'un de vendre son quota et de mettre fin à son exploitation. Si, d'un autre côté, les quotas sont accordés par les gouvernements, le système devient injuste et non rentable. Il est injuste parce qu'ils ne sont pas offerts à tous, c'est comme une loterie, ou quelque chose du genre. Ce système n'encourage pas une expansion légitime et la rend très difficile. Ainsi, les coûts pour les participants sont plus élevés dans un système où les quotas n'ont pas de valeur marchande.

Je vais vous donner l'exemple d'un jeune homme qui travaille actuellement chez Western Breeders. Dans l'industrie laitière, en Saskatchewan, les quotas n'ont aucune valeur de transfert. La façon d'obtenir un quota c'est de produire plus de lait et d'aller présenter une demande au gouvernement; vous recevez un quota, et cela ne vous coûte rien. Ce système a bien fonctionné et, au cours des trois ou quatre dernières années, toutes les demandes de quota plus élevé ont été acceptées. Toutefois, ce jeune homme et son père ont décidé de s'associer. Ils ont procédé à l'expansion de leur troupeau, passant de 50 à 100 vaches, ce qui était selon eux un troupeau rentable. Ils ont produit plus de lait cette année-là. Ils sont allés voir le gouvernement de la Saskatchewan et ont dit «Maintenant, nous avons produit plus de lait avec nos 50 vaches supplémentaires, et nous voulons un contingent plus élevé.» Le gouvernement a répondu «Nous sommes désolés, nous n'avons plus de contingents.» Ils ont donc maintenant une capacité de 100 vaches et un contingent de 50 vaches; puisqu'ils ne savaient pas combien cette expansion va leur coûter, ils ont dû réduire leur nombre de vaches. Ce jeune homme est en chômage, et ils attendent de meilleurs jours. Ainsi, le coût réel d'un système de contingentements établi par le gouvernement est beaucoup plus élevé que si les quotas avaient une valeur marchande.

Pour revenir au fabricant de chocolat, si vous voulez vraiment fabriquer du chocolat, vous pouvez construire votre usine et commencer à en vendre; après un certain temps vous obtiendrez votre part du marché. Je crois qu'un système de participation progressive, permettant la participation de nouvelles entreprises et de nouvelles exploitations, devrait procéder de la même façon même s'il y a un système de contingents.

La région qui est la moins appréciée, en matière de contingents, est probablement la Colombie-Britannique qui accorde une valeur marchande aux contingents dans l'industrie laitière. J'ai téléphoné hier à un membre de l'Office de commercialisation du lait pour lui demander quel était le pourcentage annuel

[Text]

every year. He said, "In the Okanagan," which is a new area, and most of the people there are moving in, "Less than 5 per cent of all the quota issued in the dairy industry changes hands each year. However, down in the Fraser Valley, where it is getting a lot more urban and people are retiring and so forth, about 10 per cent changes hands." So, when we say that the market price for quota is this, thus, and so in the British Columbia dairy industry, we are talking about 5 to 10 per cent of the total quota issued every year, which is far less than the normal turnover of industry, and any other industries. Therefore, as far as I am concerned, the value for quotas under the system that is held up as the bad actor is an excellent system.

With a supply management system, where you know you have the marketplace, to have 200 cows or 400 cows or 50 cows, or whatever, at least you know what your share of the market is; and if the market expands, the system should be designed so that you can increase your quota if you want to. Secondly, I think the pricing mechanism should be an integral part of the supply management system, so that those who are legitimately in the business can make a reasonable return on their investment and a reasonable profit. It is my belief that if that kind of climate was set up we would see the gains in genetics, we would see the gains in efficiencies, we would see the breeds of cattle that we need to have and the systems of breeding, the systems of management, to have a far more viable and satisfying cattle industry.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Blair. Are there any questions for Mr. Blair?

Senator Williams: Just one short question. Regarding your reference to quotas to be individually owned, do you see in any way that this could be very similar to labour's closed shop; and this quota owned by a small producer or small operator may have to be sold to a competitor, a big operator, that he will eventually own outright or be licensed to have?

Mr. Blair: I see the small operator with, say, 10- or a 20-cow quota, if he sees it in his plans to continue to supplement his income, because, as far as I am concerned, he is a part-time operator in the beef industry. Now, he may be a full-time farmer because he may be a grain farmer, but he may also be a mill worker, he may be a school teacher, he could be a senator; but as far as the opportunity to get into the beef industry is concerned, he would only be able to get into the beef industry if, in fact, he had a quota, and if he still saw his way clear to produce from 10 or 20 cows, and he had a quota issued to him, then, of course, he would retain his quota. If, on the other hand, he decided that he did not want to supplement his income that way, he would sell his quota, presumably to another operator, large or small, to allow them to perhaps make their operations more efficient.

The other question is that once having sold his quota, the closed shop portion comes in: can he then freely come back into the marketplace and expect the top dollar for his calves? Well, I think that comes down to the system that is evolved. For example, in the milk business we have a situation where

[Traduction]

de transferts des contingents. Il m'a dit: «Dans la région d'Okanagan» qui est une nouvelle région et les gens n'y sont pas depuis longtemps, «moins de 5 p. 100 de tous les contingents accordés par l'industrie laitière changent de propriétaire. Toutefois, dans la Vallée du Fraser, que l'on urbanise et où beaucoup de gens prennent leur retraite, il y a environ 10 p. 100 de transferts». Ainsi, lorsque nous donnons une valeur marchande aux quotas de l'industrie laitière de la Colombie-Britannique, il s'agit d'environ 10 p. 100 des contingents accordés chaque année, ce qui est beaucoup moins que le taux de roulement normal de cette industrie, ou de n'importe quelle autre. Ainsi, personnellement, je crois qu'il est bon de donner une valeur aux quotas dans un système de contingentement.

Avec un système de gestion de l'offre, lorsque vous savez que des débouchés s'offrent à vous, que votre troupeau compte 200, 400 ou 50 vaches, vous savez au moins quelle est votre part du marché. Si le marché s'élargit, le système devrait être conçu de manière à ce que vous puissiez augmenter votre contingent si vous le désirez. Deuxièmement, j'estime que le mécanisme de fixation des prix devrait faire partie intégrante du système de gestion de l'offre de sorte que ceux qui sont légitimement en affaires puissent obtenir un bon rendement de leur investissement et réaliser des bénéfices raisonnables. J'estime que dans un climat semblable, nous y gagnerions du point de vue des races et de l'efficacité; nous obtiendrions les races de vaches, les différents systèmes de reproduction et de gestion dont nous avons besoin et partant une industrie de l'élevage du bétail beaucoup plus viable et beaucoup plus satisfaisante.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Blair. Avez-vous des questions à poser à M. Blair?

Le sénateur Williams: Une toute petite question. Lorsque vous dites que le contingent devrait appartenir à chaque producteur en particulier, croyez-vous que cela pourrait s'apparenter à un atelier syndical fermé? Il peut arriver que ce contingent appartenant à un petit producteur ou à un petit exploitant doive être vendu à un concurrent, à un gros exploitant qui détiendra éventuellement les droits.

M. Blair: Je vois le petit exploitant qui obtient un contingent de 10 ou 20 vaches, et qui a l'intention de continuer à augmenter son revenu car, à mon avis, il ne consacre qu'une partie de son temps à cette activité. Il se peut qu'il s'agisse d'un exploitant agricole à temps plein qui s'adonne à la culture des céréales; il peut s'agir également d'un ouvrier, d'un professeur ou encore d'un sénateur; mais, en ce qui concerne ses chances d'accès à l'industrie du bœuf, il ne pourra y parvenir qu'en obtenant un contingent et s'il espérait continuer à produire avec ses 10 ou 20 vaches et qu'il obtenait un contingent, il va sans dire alors qu'il le conserverait. Si, d'autre part, il décidait de ne pas augmenter son revenu de cette façon, il vendrait son contingent, probablement à un autre exploitant, gros ou petit, afin de permettre à ce dernier de rentabiliser son exploitation.

Il s'agit alors de se demander si après avoir vendu son contingent, il peut librement accéder de nouveau au marché et s'attendre à obtenir le maximum pour ses veaux? Je pense que cela dépend du système mis en œuvre. Par exemple, dans le cas du lait, il arrive que le même lait n'engendre pas les mêmes

[Text]

the very same milk may bring different incomes. We have fluid milk that brings the highest income and surplus milk that goes to other products that brings a lesser income. At the present time, when we look at the milk systems across Canada, a person who wishes to re-enter the marketplace may buy a quota to allow him to receive the top dollar for his product, or perhaps he can re-enter and produce surplus milk which would, in fact, result in a lower dollar return for that product with that system.

So I think that it is not exactly a closed-shop system, but it is an access-to-marketplace system.

Senator Thompson: Would the supply management system that you are advocating guarantee the cost of production?

Mr. Blair: Yes, I think it would.

Senator Thompson: Can I ask you then about import controls? There are some people who fear that you might get retaliation from the U.S. if we had this kind of system. Do you feel there is any basis for that?

Mr. Blair: Well, if the supply management system said that we have as our goal to produce every single pound of beef in Canada, well, then, that would preclude imports in the United States; and it would be natural then that they would not permit imports from Canada. So I think that if it was the decision that we should produce all of our table beef in Canada, then automatically we are ruling ourselves out of the U.S. export and import situation.

However, that may not be the decision of those who would be responsible to set up the supply management system. They may decide that we do want to keep a portion of our surplus allowed to be sold in the States; and that would mean that a part of the surplus from the U.S. would come into the country, so, therefore, the supply management system that guarantees the eventual cost of product, if that is the term used, may not necessarily be for 100 per cent of Canada's supply of beef.

Senator Thompson: Can I ask just one last question to get clarification from you? As I understand it, the average herd across Canada is 26.5, I think it's the figure you gave, and the impression I had was that you feel that really it should be a higher level than that if you are serious about being a farmer. You gave us one definition of a farmer in your discussion. What do you feel it should be?

Mr. Blair: Well, I think that in the beef industry there are people who operate on land that it is impossible to do anything else with but raise beef cattle. I think that is what I would call non-tillable land, and those are people some of the earlier speakers referred to who would try to run 100 or 200 cows. They make their sole living from selling beef cattle, and the opportunity for them to switch to grain crops or something else does not exist.

[Traduction]

revenus. Il y a d'abord le lait de consommation qui assure les revenus les plus élevés et le lait de transformation servant à la fabrication d'autres produits qui engendre des revenus moins élevés. À l'heure actuelle, lorsque vous jetez un coup d'œil aux différents offices de commercialisation du lait du pays, vous vous rendez compte qu'une personne qui veut de nouveau se tailler une place sur le marché peut acheter un contingent lui permettant d'obtenir le meilleur prix pour son produit ou accéder de nouveau au marché et produire en sus de son contingent et diminuer ainsi le rendement de ce produit dans le cadre de ce système.

Je crois que ce n'est pas exactement un système d'atelier fermé mais plutôt un système d'accès au marché.

Le sénateur Thompson: Le système de gestion de l'offre que vous préconisez garantirait-il les frais de production?

M. Blair: Oui, je crois qu'il les garantirait.

Le sénateur Thompson: Puis-je alors vous poser une question relativement au contrôle des importations? Certains craignent que les États-Unis ne prennent des mesures de représailles si nous adoptons ce genre de système. Croyez-vous qu'il y a un fondement à ces dires?

M. Blair: Si les autorités responsables de la gestion de l'offre déclaraient que nous devons produire tout notre bœuf au Canada, cela exclurait alors les exportations à destination des États-Unis; il serait alors naturel que ces derniers interdisent les importations en provenance du Canada. Je crois que si l'on décidait de produire tout le bœuf de consommation au Canada, cela nous exclurait alors automatiquement du marché de l'exportation et de l'importation américain.

Il se peut toutefois, que les personnes qui seraient responsables de la création d'un système de gestion de l'offre ne prennent pas ce genre de décision. Peut-être décideraient-ils que nous voulons conserver une partie de nos excédents qui pourraient être vendus aux États-Unis; cela signifierait alors qu'une partie des excédents des États-Unis serait exportés au Canada de sorte qu'il se pourrait que le système de gestion qui garantit le coût éventuel du produit, si ce terme doit être utilisé, ne couvre pas forcément la totalité de la production de bœuf du Canada.

Le sénateur Thompson: Puis-je vous poser une dernière question afin d'obtenir certains éclaircissements? Si j'ai bien compris, le troupeau moyen au Canada est de 28,5 têtes—je crois que c'est le chiffre que vous avez donné—et j'ai l'impression que vous estimez que ce chiffre devrait vraiment être plus élevé si l'on prend au sérieux le métier d'exploitant agricole. Vous nous avez donné une définition de l'exploitant agricole. Que devrait-elle être selon vous?

M. Blair: J'estime que certaines personnes exploitent des terres sur lesquelles il est impossible de faire autre chose que d'élever du bœuf de boucherie. Je crois que c'est ce que j'appellerais des terres non labourables appartenant à des personnes auxquelles certains orateurs qui m'ont précédé ont fait allusion et sur lesquelles ces derniers tentent d'élever entre 100 ou 200 vaches. Leur seul gagne-pain consiste à vendre du bœuf de boucherie et ils n'ont absolument pas la possibilité de

[Text]

However, the part-time farmer, the fellow with 26½ cows, is a person who is in some other enterprise, for sure, and he is a person who may not necessarily look at his costs as being average costs when it comes to his beef animals. He more than likely looks at those costs as being marginal costs. Therefore, each time we have an increase in the price, he thinks, "Oh boy, I will raise a few more cattle because the price is higher"; and, conversely, when and conversely, when the price is low, he may sell out. Well, what this does, in my opinion, is disrupt the legitimate income earning power and possibilities of what I call the legitimate operator who perhaps has no choice to jump in and out. Therefore, I feel that the person with those 26½ cows is on a supplemental income basis; and, as I mentioned earlier, I wonder if there is any possible system that could really significantly change his income because of the cow numbers in the first place.

Senator Thompson: So you would have something like 100 cows you would have to own?

Mr. Blair: Yes, I would.

Senator Thompson: Thank you.

The Chairman: Any other questions? Thank you very much.

I just have one question, Mr. Blair. In 1980, Quebec and Ontario purchased 60 per cent of our fat cattle from Alberta. They took 75 per cent of our feeder calves and 25 per cent of our yearlings. They both have programs. Quebec has fairly rich program, and Ontario has \$40 on every steer and \$20 on every feeder. If they keep their goal, it is self-sufficiency. Do you suppose that Alberta might be the big loser in that scenario, if we do not have a national program of some sort?

Mr. Blair: I think the biggest fear we have in the current goings on in the beef industry is the politics of it, and you are just talking about one set of politics, where in Ontario and in Quebec they are offering subsidy programs. I read the Quebec and the Ontario plan this morning, and those kinds of programs will definitely stimulate cow/calf operations and beef production in those provinces when, in fact, economics would not dictate that that is where all the beef industry should go.

However, political pressure has made it possible for those kinds of programs to come to pass that is why I said that as a free enterpriser, as one who really believes in the free enterprise system, as soon as that has happened, that is when I believe we have lost the ball game. Therefore, it becomes vital, I think, to the larger operators, to the operators in Alberta and in western Canada to protect themselves from the politics and to get involved in a national program, because I think that one of the key ingredients before anyone would agree to go in would have to be that there would not be any upsetting of the traditional locations of the beef industry for political purposes.

[Traduction]

se lancer dans la culture des céréales ou dans n'importe quelle autre activité agricole.

Toutefois, l'exploitant agricole à temps partiel, le type qui possède 26½ vaches, est une personne qui vague à d'autres occupations, il n'y a aucun doute, et qui ne doit pas forcément considérer ses coûts comme des coûts moyens lorsqu'ils se rapportent à ses animaux de boucherie. Il y a vraiment beaucoup plus de chance qu'il les considère comme des coûts marginaux. Ainsi, toutes les fois qu'il y a une hausse de prix, il se dit: «Vu que le prix est plus élevé, j'engrèsserai quelques bêtes de plus.» Par contre, lorsque le prix est bas, il peut arriver qu'il vende, ce qui a pour effet à mon avis de perturber la capacité légitime de gagner sa vie de ce que j'appelle l'exploitant légitime qui n'a peut-être d'autre choix que de suivre le courant et de déranger ses plans. J'estime donc que la personne qui élève 26½ vaches ne fait qu'améliorer ses revenus et comme je l'ai dit plus tôt, je me demande s'il n'existe pas un système qui pourrait modifier de façon vraiment significative ses revenus compte tenu au départ du nombre de vaches.

Le sénateur Thompson: Vous exigeriez alors que l'exploitant possède quelque cent vaches.

M. Blair: Oui.

Le sénateur Thompson: Merci.

Le président: D'autres questions? Merci beaucoup.

J'ai une autre question pour M. Blair. En 1980, le Québec et l'Ontario ont acheté 60 p. 100 du bétail gras de l'Alberta. Ils ont acheté 75 p. 100 de nos veaux d'engraissement et 25 p. 100 de nos veaux d'un an. Les deux provinces disposent de programmes. Celui du Québec est assez généreux tandis que l'Ontario offre \$40 pour chaque bouvillon et \$20 pour chaque bouvillon d'embouche. Si ces provinces maintiennent leur objectif, elles parviendront à l'autosuffisance. Croyez-vous que l'Alberta pourrait être le grand perdant dans cette affaire, si elle ne met pas sur pied un programme national?

M. Blair: Je crois que la plus grande crainte que nous ayons à l'heure actuelle dans l'industrie du bœuf, c'est l'aspect politique que cela représente et vous venez tout juste de parler de l'un d'entre eux, à savoir qu'en Ontario et qu'au Québec des programmes de subventions ont été mis en œuvre. J'ai lu les programmes de l'Ontario et du Québec ce matin et il n'y a aucun doute que ces derniers permettront de stimuler dans ces provinces l'élevage-naissance et la production de bœuf alors que la situation économique actuelle ne dicte pas cette voie pour l'industrie du bœuf.

Les pressions politiques ont toutefois permis que des programmes de ce genre soient adoptés. C'est la raison pour laquelle j'ai dit qu'en tant que partisan de la libre entreprise, qu'en tant que personne qui croit vraiment à la libre entreprise, dès que cela s'est produit, je crois alors que nous avons perdu la partie. Il devient alors primordial à mon avis pour les gros exploitants, pour les exploitants de l'Alberta et de l'Ouest de se protéger contre ces calculs intéressés et de mettre sur pied un programme national car selon moi une des conditions essentielles à l'acceptation d'un programme consisterait à éviter tout chambardement à des fins politiques des régions traditionnelles.

[Text]

The Chairman: We have also had some figures—and I do not know how accurate these figures are—that there are something like five million pounds in storage. Had there been no exports or no imports in Canada, if we had stayed home both in exports and imports, we would have had five million pounds, or a little over four ounces of beef per capita in Canada, and you suggested that we should be self-sufficient, with no exports, no imports, which would get us away from GATT obligations. Do you feel that what you suggest would alleviate the problems that we might have with GATT, or are you familiar with that?

Mr. Blair: I am not familiar enough with that, but the first thing is that I do not suggest that we should be self-sufficient as far as beef is concerned. I would say that it is possible for us to be, and by a conscious decision we could easily be, but whether we want to or not, I think, requires further study, because I recognize that we do import fat cattle from Michigan into Ontario; and, conversely, we sell a lot of our cows to the United States because they have a larger cow market. So there may be some of these intricacies in the marketplace where we may not want to stop altogether the import and export of beef. Therefore, I would look at them more as import controls than as import elimination.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Blair.

Now, ladies and gentlemen, you have been a very attentive audience. We have been here now for two hours and 12 minutes I suggest, with your concurrence, that we have a two- or three-minute break. We have ten more speakers. If we allocated ten minutes apiece, that would be long after six o'clock. If you agree that we have the balance of our speakers probably limit themselves to ten minutes each, we will try to hear as many as we can.

Short adjournment

The Chairman: Ladies and gentlemen, I would like to introduce Mr. Thorlakson, of Alberta Cattle Feeders, Airdrie, Alberta. Go ahead, Mr. Thorlakson.

Mr. Ben Thorlakson, President, Alberta Cattle Feeders Association: Good day, both of you out in the audience!

Well, I appreciate the opportunity to appear at this review or discussion period that we are having on the discussion paper you have. From time to time I have been a little concerned about the tone these discussions have taken. After our review of the proposals and attending the meeting here today, I wonder if this is, in fact, a review of the proposals, or indeed a blatant endorsement of supply management.

It is very difficult for cattle producers to develop a lot of enthusiasm over an interventionist policy such as supply management. We have had an opportunity to view the success of CEMA and other supply managed commodities, and we were probably less than completely pleased. However, I don't wish my remarks here today to be negative.

I think most of the points, the concerns that we have on supply management, and these particular alternative methods of marketing, have been expressed very aptly. I would just throw in a couple of my personal concerns. I do not presume to be an economist. I am a cattle producer, and I suppose that I

[Traduction]

Le président: Nous avons eu également quelques chiffres—et je ne sais pas si ces derniers sont précis—à l'effet qu'il y avait quelque 5 millions de livres stockées. S'il n'y avait eu aucune exportation ou importation au Canada, si nous étions restés chez nous, nous aurions alors eu 5 millions de livres, ou un peu plus de quatre onces de bœuf par habitant. Vous avez laissé entendre que nous devrions être autosuffisants, qu'il n'y aurait ni exportation ni importation et que cela nous libérerait de nos obligations du GATT. Croyez-vous que ce que vous suggérez réduirait les difficultés que pourrait nous valoir le GATT? Êtes-vous au courant?

M. Blair: Je ne le suis pas assez, mais je ne suggère pas non plus que nous devions être autosuffisants dans le domaine de l'élevage du bœuf. Nous le pourrions facilement, je crois, si nous nous y appliquions, mais quant à savoir si nous le voulons, il faudrait étudier encore la question, car je reconnais que nous importons en Ontario du bétail engraisé, du Michigan; et, réciproquement nous vendons une grande quantité de nos vaches aux États-Unis, où le marché est plus vaste. Le marché peut donc être revêtu de certaines particularités qui nous empêchent d'arrêter complètement l'importation et l'exportation du bœuf. J'y verrais donc un contrôle plutôt qu'une suppression des importations.

Le président: Merci beaucoup, Mr. Blair.

Mesdames et messieurs, vous avez été très attentifs. Nous sommes ici depuis 2 heures et 12 minutes. Je vous suggère une pause de deux ou trois minutes. Il nous reste à recevoir dix dépositions. Si nous consacrons dix minutes à chacune d'elles, la séance se prolongera bien au-delà de six heures. Si vous êtes d'accord pour que chacun s'en tienne à dix minutes, nous en entendrons le plus possible.

Bref ajournement

Le président: Mesdames et messieurs, la parole est à M. Thorlakson, de l'Alberta Cattle Feeders, Airdrie (Alberta). Monsieur Thorlakson.

M. Ben Thorlakson, président de l'Alberta Cattle Feeders Association: Bonjour à tous.

Je suis heureux de participer à l'étude et à la discussion de votre document de travail. Je me suis un peu préoccupé du ton que ces discussions prenaient parfois. Après avoir assisté aujourd'hui à la réunion et à l'examen des propositions, je me demande s'il s'agit, en fait, d'un examen des propositions, ou plutôt d'une flagrante adoption du régime de gestion de l'offre.

Les éleveurs de bestiaux ont beaucoup de peine à s'enthousiasmer pour une politique interventionniste, telle que la gestion de l'offre. Nous avons vu le succès de l'OCCO et d'autres organismes de gestion de la demande et nous n'étions probablement pas entièrement satisfaits. Mais, je ne veux pas aujourd'hui prendre une attitude négative.

La plupart des aspects qui nous préoccupent au sujet de la gestion de la demande et des méthodes de rechange pour la commercialisation, ont été très bien exposés. Je voudrais seulement ajouter quelques préoccupations personnelles. Je ne prétends pas être économiste. Je suis éleveur de bétail et je

[Text]

did not adequately introduce myself. I am primarily in the cattle feeding business. I am associated with two feedlots, one at Airdrie and one at Strathmore, with a single one-time capacity of 18,000 head. I am also President of the Alberta Cattle Feeders Association, and a director of the Alberta Cattle Commission.

One point I might just bring up—and it might be naive on my part—is that a concern we have with supply management is, with this fickle economy we have, how could you accurately assess what the demand and the supply would be four years down the road for beef, when we have not been that successful in doing it with such commodities as eggs? That is one concern I have. I just pose the question; I don't pretend to have the answer.

Another point—and perhaps these are just small points—is that in the discussion paper it was brought out that the average herd size in Canada was 26½ cows, and that there would not be supply management implemented on those herds under the Canadian average, 26½. Now, I am concerned that we would be faced with a situation where we would be subsidizing a number of hobby farmers, professional people, perhaps even retired politicians, who wish to indulge in the cattle industry, and they would have a full opportunity to build their herds to 26 under full subsidy, whereas legitimate producers, if you will forgive the expression, with herds of a commercial nature, would be subject to supply management. Again, perhaps this is just a misunderstanding on my part, I don't know. There is another obvious factor that comes in when you look at the situation that the average herd size in Eastern Canada, I believe, was 12, and Western Canada was 34, more or less. I hope the intent was not to encourage our friends in the East to expand their herds to the detriment of westerners, but I am sure that wasn't the case.

Mr. Blair, the previous speaker, touched on the point of quota values and whether they should be owned individually, or whether they would have no value, and I was interested in his use of the example of the B.C. lower mainland milk quotas. It is my understanding that last winter the value of the milk quota ran somewhere in the neighbourhood of 160 to 180 dollars a pound, and at present they are running somewhere in the neighbourhood of 100 to 120.

Now, would these costs not have to be capitalized? On 40-pound daily production for a cow I think that would run somewhere in the neighbourhood of five to seven thousand dollars, which, at 20 per cent interest, turns into a substantial production cost which must be absorbed by the system. But again I pose that as a question.

Now, I am sure time does not permit me to sit here and beat away all afternoon on supply management, and we are not here to do that. I would say that the Alberta Cattle Feeders Association, and I personally, support the proposals of the Alberta Cattle Commission and contrary to statements made earlier, the Alberta Cattle Commission is a democratically run organization. If a person's views are not carried by that organization it is because the majority of beef producers in Alberta do not agree with them. I think we have to live with

[Traduction]

suppose que je me suis mal présenté. Je m'occupe surtout d'engraisser du bétail dans deux parcs, l'un à Airdrie et l'autre à Strathmore, où l'on peut élever en une seule fois 18,000 têtes de bétail. Je suis également président de l'Alberta Cattle Feeders Association et l'un des directeurs de l'Alberta Cattle Commission.

Je pourrais peut-être souligner un point, au sujet de la gestion de l'offre—quoiqu'il soit peut-être naïf de ma part de la faire—c'est que nous nous demandons, vu l'instabilité économique que nous connaissons, comment évaluer exactement ce que seront dans quatre ans la demande et l'offre de bœuf, quand nous n'avons pas su le faire pour des produits comme les œufs? C'est une question qui me préoccupe. Je pose simplement la question; je ne prétends pas connaître la réponse.

Autre question—et elle est peut-être de seconde importance—on dit dans le document de travail, qu'un troupeau moyen comprend, au Canada 26½ vaches et que la gestion de l'offre ne s'appliquerait pas au troupeau dont le nombre de têtes serait inférieur à cette moyenne canadienne. Je m'inquiète de ce que nous subventionnerions ainsi un certain nombre de gentlemen-farmers, de professionnels, peut-être même d'hommes politiques à la retraite, qui veulent tâter de l'élevage des bovins et qui auraient l'occasion de se constituer un troupeau de 26 têtes à l'aide de pleines subventions, alors que les éleveurs véritables, si vous me permettez l'expression, dont le bétail est destiné à des fins commerciales, seraient assujettis au régime de la gestion de l'offre. Il se peut ici encore, que je comprenne mal la situation—je l'ignore. Un autre facteur évident qui entre en jeu est l'importance moyenne du troupeau, qui est, je crois, de 12 têtes de bétail dans l'Est du Canada et d'environ 34 dans l'Ouest. J'espère qu'on ne voulait pas ainsi encourager nos amis de l'Est à augmenter leurs troupeaux, au détriment des éleveurs de l'Ouest; en fait je suis sûr qu'il n'en est rien.

M. Blair, l'orateur précédent, parlant des contingents, s'est demandé s'ils devaient être de propriété individuelle ou s'ils devaient n'avoir aucune valeur, et j'ai retenu l'exemple qu'il a donné des contingents de lait dans la région inférieure de la C.-B. Autant que je sache, la valeur des contingents de lait était, l'hiver dernier, de 160 à 180 dollars la livre et elle est actuellement de 100 à 120 dollars.

Ne faudrait-il pas tout calculer ces frais? La production laitière quotidienne d'une vache étant de quarante livres, on obtient, je crois cinq à sept mille dollars qui, à 27 p. 100 d'intérêt, résulte en un coût de production substantiel qui doit être absorbé. Mais ici encore, c'est plutôt une question que je pose.

Le temps dont je dispose ne me permet sûrement pas de discuter tout l'après-midi de la gestion de l'offre et telle n'est pas mon intention. Je dirais que nous appuyons l'Alberta Cattle Feeders Association et moi-même, les propositions de l'Alberta Cattle Commission et, contrairement aux déclarations faites plus tôt, l'Alberta Cattle Commission, est un organisme démocratique. Si les opinions d'une personne ne sont pas acceptées par cet organisme c'est que la majorité des producteurs de bœuf en Alberta ne sont pas d'accord. Nous

[Text]

the mandate of the majority if we are going to operate in a free country.

I'll just, very briefly, run over the points of the Alberta Cattle Commission's proposal:

1) Establishment of improved lending programs for producers, especially for short term credit.

2) Establishment of a voluntary contributory and variable national stabilization program for beef producers similar to the Western Grain Stabilization Act.

3) Tax changes that would enable producers to implement their own income stabilization programs, that would encourage capital investment and would direct more money into farm credit.

4) Improvements in the Market Information and Marketing and Pricing systems that would reduce marketing costs and improve pricing efficiency. In our view this need not entail compulsory single channel marketing.

5) A comprehensive market development, product development and advertising program to stimulate beef demand and seek new markets.

I would add one other factor, and that is that now the federal government has laid claim to revenue from our resources, I don't think there can be any better investment in funds derived from the sale of our non-renewable resources than to invest those funds back into research for production of our renewable resources, such as agriculture. So I am saying, and our organization states, that we are entirely in favour of stepping up research in our agricultural production systems. In deference to Senator Hays, I would certainly agree that we have a long way to go in improving the genetics of our cattle population, and that he personally has gone a long way in assisting the industry in this regard.

The Chairman: Thank you very much. Are there any questions? Senator Thompson.

Senator Thompson: Mr. Chairman, I gather from the speaker's remarks that he is against the quota system, but that he likes the national stabilization program. Am I right in that? You are against the quota system?

Mr. Thorlakson: Yes; right.

Senator Thompson: And you would like the national stabilization program which has been advocated by the Alberta Cattle Commission?

Mr. Thorlakson: Yes, the Alberta Cattle Commission.

The Chairman: Do you believe in a limit to the stabilization program?

Mr. Thorlakson: Do I believe in a limit?

The Chairman: You know, 1,000 cows, 1,500—any of that?

[Traduction]

devons, je crois, nous plier à la volonté de la majorité, si nous voulons vivre dans un pays libre.

Je vais énoncer très brièvement les points de la proposition de l'Alberta Cattle Commission:

1) Amélioration des programmes de prêts aux producteurs, surtout pour le crédit à court terme.

2) Établissement, pour les producteurs de bœuf, d'un programme volontaire de stabilisation nationale variable et contributif, analogue à la Loi de stabilisation concernant le grain de l'Ouest.

3) Modifications fiscales permettant aux producteurs de réaliser les programmes de stabilisation de leur propre revenu, qui encourageraient l'investissement de capitaux et qui canaliserait plus d'argent vers le crédit agricole.

4) Amélioration des systèmes d'information sur les marchés, et des systèmes de commercialisation et de fixation des prix, propres à réduire les frais de commercialisation et à améliorer la fixation des prix. À notre avis, ces mesures n'appellent pas obligatoirement une commercialisation par un organisme unique.

5) Un programme complet pour l'expansion du marché, la diversification des produits et la publicité, propre à stimuler la demande pour le bœuf et à rechercher de nouveaux débouchés.

J'ajoute que, maintenant que le gouvernement fédéral revendique une partie des recettes provenant de nos ressources, non renouvelables, il ne saurait y avoir, à mon avis, d'investissement plus judicieux que l'affectation de ces recettes à la recherche en vue de l'exploitation de nos ressources renouvelables, comme l'agriculture. Je déclare donc, au nom de l'organisme que je représente, que nous sommes entièrement en faveur de multiplier les recherches dans notre secteur agricole. Je conviens avec le sénateur Hays, qui nous a bien aidés en ce sens, qu'il nous reste beaucoup à faire pour améliorer la qualité de notre bétail.

Le président: Merci beaucoup. Autres questions? Sénateur Thompson.

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, je conclus d'après les remarques de l'orateur, qu'il s'oppose au système de contingents mais qu'il souscrit au programme national de stabilisation. Est-ce exact? Vous opposez-vous au système de contingents?

M. Thorlakson: Oui; c'est exact.

Le sénateur Thompson: Et vous souscrivez au programme national de stabilisation, que préconise l'Alberta Cattle Commission?

M. Thorlakson: Oui, l'Alberta Cattle Commission.

Le président: Selon vous, ce programme de stabilisation devrait-il être limité?

M. Thorlakson: S'il devrait être limité?

Le président: Oui, à 1,000, 1,500 ou un autre nombre de têtes de bétail.

[Text]

Mr. Thorlakson: No, I don't think that's—well, perhaps a limit on the bottom end. I don't think that you should be encouraging hobby farmers in your stabilization program.

The Chairman: You think they should be eliminated?

Mr. Thorlakson: You start eliminating producers and you are in trouble.

The Chairman: Yes, but I mean—

Mr. Thorlakson: Oh, from the program? That's entirely different. No, I don't think they should be eligible for the program.

The Chairman: So you would have limits, then, as to who might be involved in the program?

Mr. Thorlakson: Yes, I think any program.

The Chairman: Are you a director of the Alberta Cattle Commission?

Mr. Thorlakson: Yes.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Thorlakson.

Now, we still have nine speakers. We thank you very much for your brief. We will go over it carefully.

Now we have Mr. J. W. Sears.

Mr. J. W. Sears, Farmer: Mr. Chairman, honourable senators, ladies and gentlemen, I am a cattle producer from Tofield. I am probably considered a small-scale producer. We market about 200 head a year, half of which we raise as calves and about half which we buy as feeders. We also raise all the grain and feed that is necessary to finish out those cattle.

This paper represents my viewpoints and my viewpoints only, except, possibly, for some of my wife's.

I know the committee has heard from producer groups and individuals throughout the industry. Probably this paper supports some of those groups. Undoubtedly, it will be in conflict with some of the views you have heard.

I am sure there is little new in what you are going to hear from me, but I feel strongly that I should try to put my opinions across. I derive my living solely from agriculture, mainly from the beef industry. I have a great deal at stake in this industry and I think if we, as producers, believe in the future of the industry we had better put our views across. I thank you for such an opportunity.

We in the beef production industry are currently in a period when we are operating at minimum profits, or indeed in loss positions. No one is more aware of the financial difficulties facing the industry than I, a primary producer, am. Because of the difficulties facing us, we are questioning the economic system under which we operate. Naturally, the first place we question is that which has the most obvious influence on our pocketbooks, the market. We are not making a profit because the price of our product is not high enough. Unfortunately, some of us are blaming the messenger for a message of bad news. We are blaming our beef marketing system for sending us the message that consumers are not willing to pay what we need to show a profit. Consumer demand for beef has dropped.

[Traduction]

M. Thorlakson: Non; ou alors, une limite inférieure, peut-être. Vous ne devriez pas, je crois, par votre programme de stabilisation, les gentlemen-farmers.

Le président: Vous croyez qu'ils devraient être éliminés?

M. Thorlakson: Commencer à éliminer des éleveurs, c'est vous créer des difficultés.

Le président: Oui, oui; mais j'entends...

M. Thorlakson: Vous entendez; les retrancher du programme? C'est une toute autre affaire. Je ne pense pas qu'ils devraient y participer.

Le président: Vous poseriez donc des limites quant à ceux qui peuvent participer à ce programme?

M. Thorlakson: Oui; ainsi qu'à tout autre.

Le président: Êtes-vous l'un des directeurs de l'Alberta Cattle Commission?

M. Thorlakson: Oui.

Le président: Merci beaucoup, M. Thorlakson.

Il nous reste encore neuf dépositions à recueillir. Nous vous remercions de votre mémoire que nous étudierons très attentivement.

La parole est à M. J. W. Sears.

M. J. W. Sears, éleveur: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je suis éleveur de bétail, à Tofield. Je suis probablement considéré comme un producteur à petite échelle. Nous vendons environ 200 têtes de bétail par année, des veaux pour une moitié et des bovins engraisés pour l'autre. Nous cultivons tout le grain et la provende nécessaires à leur engraissement.

Ce document ne représente que mon point de vue, et peut-être bien, un peu aussi celui de ma femme.

Je sais que le comité a entendu le point de vue d'éleveurs, groupes et particuliers. Ce document soutiendra probablement certaines opinions et s'opposera à d'autres.

Je vous apporte sans doute peu de nouveau, mais j'ai la ferme conviction que je dois m'efforcer de faire connaître mes opinions. Mon revenu provient entièrement de l'agriculture, principalement de l'industrie du bœuf. J'ai beaucoup misé dans cette industrie et je pense qu'il vaut mieux pour nous, éleveurs, qui croyons à l'avenir de l'industrie, de faire connaître notre opinion. Je vous remercie de m'en offrir l'occasion.

Nous, de l'industrie de la production du bœuf, traversons une période où nous exploitons avec des profits infimes, voire à perte. Nul ne connaît mieux que moi, éleveur du secteur primaire, les difficultés financières où se trouve l'industrie. Les difficultés qu'il nous faut surmonter nous amènent à nous interroger sur le régime économique dans lequel nous évoluons. Naturellement, notre interrogation porte d'abord sur le marché, qui influe le plus sur nos portefeuilles. Nous ne faisons pas de profit, parce que nos prix ne sont pas assez élevés. Malheureusement, certains d'entre nous blâment le messenger de mauvaises nouvelles. Nous reprochons à notre système de commercialisation du bœuf de nous prévenir que le consommateur n'est pas disposé à payer le prix qui nous vaudrait un

[Text]

Consumers are facing higher costs on everything from housing to the cost of a drink after their curling game. Housing, gasoline and, to some extent, the leisure activities to which we have all become accustomed are looked upon by most consumers as essential. Rightly or wrongly, beef is not regarded as being essential, and may even be considered by some to be a luxury.

We may not like it, but the truth is, the average consumer is cutting back on beef consumption to spend on the other "necessities". I've put "necessities" in quotation marks because each one of us has different ideas of what is necessary to support his lifestyle. But the point is we should not be blaming the market place for our troubles. The market place is simply transferring the signals from the consumer to us, the producer. Just because we don't like the message we should not shoot the messenger.

I am not saying that our marketing system does not have faults. What I am saying is that I do not believe any sort of centrally controlled or supply managed type of marketing system can do any more for us than the present system. No marketing board is going to force consumers to change buying habits or preferences. Granted, an advertising campaign may influence buying patterns, but this can be and is being carried out by producer organizations. It is not necessary to completely change our marketing system to facilitate such an advertising scheme.

The only way to influence the market is to change supply. The proponents of supply management know that to raise prices they must cut supplies. These people are now wailing in anguish over the number of producers being forced out of business by our cruel free enterprise system. But what of the producers forced to cut back or quit the business because some marketing board mandarins decide, as they must do in this situation of over-supply that we now have, that production must be cut? I believe a freely operating marketplace will do a much more effective and no more painful job of determining supply than a supply management type of marketing board.

Maybe instead of taking all our anguish out on the marketing system, we should be looking at some of the other factors affecting the beef industry. I hope I have made it clear that I do not believe we have much influence on the end price of our product. But that is not to say there are not some wrongs in this industry that need righting, wrongs that have a greater influence on the future of this industry than the present downturn in prices.

To me, the greatest deterrent to a healthy and prosperous livestock industry in Western Canada is subsidized movement of grain out of the prairies, the Crow Rate issue, followed now by government subsidized rolling-stock, and even backing from our provincial government for a new grain terminal at Prince

[Traduction]

profit. La demande de bœuf a diminué. Le consommateur paie plus cher pour tout, depuis son loyer jusqu'au petit verre qu'il prend après son curling. Il juge essentiels le logement, l'essence et, jusqu'à un certain point, les loisirs, auxquels il s'est habitué. A tort ou à raison, le bœuf n'est pas considéré comme essentiel et, pour certains, il est même un luxe.

En vérité, et que cela nous plaise ou non, le consommateur moyen réduit sa consommation de bœuf et en consacre le prix à d'autres «nécessités». Je mets «nécessités» entre guillemets, parce que chacun de nous a son idée sur ce point. Mais il ne convient pas d'attribuer nos ennuis au marché. Le marché communique simplement les réactions des consommateurs à nous, les producteurs. Nous ne devons pas, simplement parce que nous n'aimons pas le message, tuer le messager.

Je ne prétends pas que notre système de commercialisation n'ait pas de défaut. Ce que je dis, c'est que je ne crois pas qu'un genre de système de commercialisation contrôlé centralement par un système de gestion de l'offre peut faire plus pour nous que le système actuel. Aucune commission de commercialisation ne forcera les consommateurs à changer leurs habitudes d'achat ou leurs préférences. Il est vrai qu'une campagne de publicité peut influencer les habitudes d'achat mais cela peut être accompli, comme c'est d'ailleurs le cas, par des organismes de producteurs. Il n'est pas nécessaire de changer complètement notre système de commercialisation pour faciliter un tel plan de publicité.

La seule façon d'influencer le marché est de changer l'offre. Les tenants du système de la gestion de l'offre savent que pour hausser les prix ils doivent réduire les approvisionnements. Ces gens se lamentent maintenant du nombre de producteurs qui sont forcés d'abandonner les affaires dans notre cruel système de la libre entreprise. Mais que faut-il penser des producteurs qui sont forcés de réduire leur exploitation ou d'abandonner les affaires parce que certains mandarins de la Commission de commercialisation décident, comme ils doivent le faire dans la situation de surplus d'approvisionnement que nous avons, que la production doit être diminuée? Je crois qu'un marché dont les opérations sont libres réussirait à déterminer l'offre beaucoup plus efficacement et non plus péniblement que ne peut le faire une commission de commercialisation de la gestion de l'offre.

Peut-être qu'au lieu de nous attaquer au système de commercialisation, nous devrions examiner certains autres facteurs qui ont des répercussions sur l'industrie du bœuf. J'espère avoir bien fait comprendre que je ne crois pas que nous ayons beaucoup d'influence sur le prix final de notre produit. Mais cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas des torts dans cette industrie qu'il serait nécessaire de rectifier, des torts qui ont une plus grande influence sur l'avenir de cette industrie que la baisse actuelle des prix.

Pour moi, la pire menace visant la création d'une industrie de bétail saine et prospère dans l'ouest du Canada est le transport subventionné des grains hors des prairies, la question du Pas du Nid-de-Corbeau, ensuite il y a les subventions gouvernementales pour le matériel roulant, et même l'appui

[Text]

Rupert. Nothing has contributed more to a declining livestock industry in the West than the Crow.

Our beef is priced on a world market. We ship our product at compensatory freight rates. But we are forced to compete for feed grain in a market where grain producers stand only a percentage of actual shipping costs.

I know that I will immediately be seen as someone trying to solve my problems by getting cheap feed. I am not saying this industry needs cheap feed, only that we should be able to compete for feed in a grain market that is not influenced by government subsidy. As firmly as I believe a healthy livestock industry will only develop in a free market, I believe a market with a minimum of outside influence will be the best for the grain industry in the long run. I think the Crow rate has protected an outdated and inefficient grain handling system. Protectionism in the grain industry has led to inefficiencies in the production, handling and transportation of prairie grains. I find it alarming that our federal and provincial governments refuse to put forward realistic solutions to the problems of the grain sector. They chose, instead, to continue to subsidize movement of grain out of the prairie region. What is worse, they fail to realize the disastrous effects these policies are having on the biggest consumer of prairie feed grains, the livestock industry.

I cannot help but feel our governments have decided western Canadian agriculture should be based on a grain economy, and are willing to sacrifice the livestock industry in reaching this goal. We will continue to see a shift from livestock to grain production unless grain producers realize the folly of not paying realistic prices for the transport of their product. It is imperative to the future of the livestock industry that the Crown issue be settled.

There are other areas of concern to me as a producer. Each of us has felt the pressure of increased interest charges over the past months. Surely a break on interest rates would do much to solve some of the financial problems of the industry. The inclusion of unincorporated businesses into the Small Business Development Bond scheme would do much to help out the smaller so-called "family farm" type of producer.

The new federal budget seems to have made it more difficult to transfer land from one generation to another without paying tax. This will most certainly have an adverse effect on our industry.

We, as an industry, could also do well to look at the amount of grazing and farmland being taken over for non-agricultural

[Traduction]

accordé par notre gouvernement provincial pour la construction d'un nouveau terminal de grain à Prince Rupert. Rien n'a contribué davantage à une baisse de l'industrie de bétail dans l'Ouest que les tarifs du Nid-de-Corbeau.

Le prix de notre bœuf est établi sur le marché mondial. Nous expédions notre produit à des taux de fret compensatoires. Nous sommes toutefois forcés de concurrencer pour l'achat de provende sur un marché où les producteurs de grain ne doivent défrayer qu'une fraction des coûts de transport.

Je me rends fort bien compte que l'on dira maintenant que je cherche tout simplement à résoudre mes problèmes en obtenant du grain de provende à bas prix. Je ne prétends pas que notre industrie a besoin de céréales fourragères peu coûteuses, mais je dis que nous devrions pouvoir concurrencer pour ces céréales sur un marché où les grains qui n'est pas influencé par les subventions gouvernementales. Autant, je crois fermement qu'une industrie prospère du bétail ne pourra être mise sur pied sur un marché libre, autant je crois qu'un marché comportant un minimum d'influence extérieure serait le mieux à la longue pour l'industrie du grain. Je pense que les tarifs du Nid-de-Corbeau ont protégé un système de manutention du grain qui est périmé et inefficace. Le protectionisme dans l'industrie du grain a conduit à des rendements peu élevés de la production, de la manutention et du transport du grain des Prairies. Je trouve alarmant le fait que nos gouvernements fédéral et provinciaux refusent de proposer des solutions réalistes aux problèmes du secteur des grains. Ils choisissent à la place de continuer à subventionner le transport du grain à l'extérieur de la région des Prairies. Ce qui est plus grave, c'est qu'ils ne se rendent pas compte des conséquences désastreuses que ces politiques ont sur le plus grand consommateur de grains de provende des Prairies, l'industrie du bétail.

Je ne peux m'empêcher de penser que nos gouvernements ont décidé que l'agriculture dans l'Ouest du Canada devrait être fondée sur l'économie des grains et sont prêts à sacrifier l'industrie du bétail pour atteindre ce but. La tendance à abandonner l'élevage du bétail pour se lancer dans la production de grain se maintiendra à moins que les producteurs de grain ne se rendent compte qu'il est insensé de ne pas payer des prix raisonnables pour le transport de leurs produits. Il est très important pour l'avenir de l'industrie du bétail que la question du Nid-de-Corbeau soit réglée.

En tant que producteur, j'ai d'autres raisons de me préoccuper. Chacun de nous a ressenti la pression de l'augmentation des taux d'intérêt au cours de ces derniers mois. Il est certain qu'une baisse des taux d'intérêt ferait beaucoup pour résoudre certains des problèmes financiers de l'industrie. L'inclusion d'entreprises non enregistrées dans le plan Obligations pour l'expansion de la petite entreprise ferait beaucoup pour venir en aide au type de production connu sous le nom d'«exploitation agricole familiale».

Le nouveau budget fédéral semble avoir rendu plus difficile le Transfert de terres d'une génération à l'autre sans payer d'impôt. Sans aucun doute cela aura un effet contraire sur notre industrie.

En tant qu'industrie, nous ferions bien aussi d'examiner la quantité de pâturages et de terres agricoles qui disparaissent

[Text]

use. As well, we see an increasing amount of land being bought up by foreign investors, who do not ask the price of land. For a farmer or rancher to compete with someone willing to pay any price is impossible. So expansion becomes impractical; to start out from scratch is impossible. We should establish firm laws regarding land use and foreign ownership.

There are other things we could do for the industry. Perhaps we could do more in market development, or maybe we should look at the effect one or two major retailers have on our market. I'm sure each of us has many ideas as to how we can improve our industry.

However, I sincerely hope we believe enough in our present marketing system that we only make a few minor adjustments, if necessary. Let's be realistic when we look at the problems facing the industry and place the blame where it deserves to be placed. Don't automatically blame everything on the marketing system.

I believe the beef industry has a great future in this country. I believe agriculture as a whole has a great future. But I don't think we can reach our potential if we are stifled by inward looking, protectionist policies. We must look outside our boundaries. There's a world out there to be fet. Let's let individual freedom and initiative develop an industry strong enough to meet the challenge. We can do it if given the chance.

The Chairman: Are there any questions for Mr. Sears? Are you a director of the Alberta Cattle Commission?

Mr. Sears: No, I am not.

The Chairman: Tell me, how much do you think you would save on each steer if the Crow rate was abolished?

Mr. Sears: I don't know. Nobody knows for sure what the actual cost of grain would be if we didn't have Crow rate under the present system.

You know, I am a grain producer too. I probably raise more grain than a lot of my neighbours do, but I think until we solve the Crow problem, we are not going to solve the problems in the grain industry, and the resulting problems in the livestock industry.

The Chairman: Do you think it would help the cattle industry?

Mr. Sears: I think it would help the cattle industry, and it would eventually help the grain industry.

The Chairman: We did a bit of a study on that and we came up with a fee from Billings, Montana to the seaboard in the United States, and it works out to about \$1 a bushel, so we are looking at about \$40 a head, if the steer uses \$40 worth of barley?

[Traduction]

pour utilisation non agricole. Il y a aussi un montant sans cesse croissant de terres achetées par des investisseurs étrangers qui ne s'inquiètent pas du prix qu'ils paient. Il est impossible à un propriétaire de ferme ou de ranch de soutenir la concurrence avec quelqu'un qui est prêt à payer n'importe quel prix. L'expansion devient impossible; il est impossible d'exploiter à partir de zéro. Nous devrions établir des lois fermes relatives à l'utilisation des terres et à la propriété étrangère.

Il y a d'autres choses que nous pourrions faire pour l'industrie. Peut-être pourrions-nous faire davantage pour l'expansion du marché ou peut-être examiner les effets sur notre marché d'un ou deux principaux détaillants. Je suis certain que chacun de nous a beaucoup d'idées sur la façon dont nous pourrions améliorer notre industrie.

Cependant, j'espère sincèrement que nous croyons suffisamment dans notre système actuel de commercialisation pour ne faire, au besoin, que quelques modifications de peu d'importance. Soyons réalistes lorsque nous examinons les problèmes auxquels l'industrie fait face et attribuons le blâme là où il mérite de l'être. N'attribuons pas au système de commercialisation ce dont il n'est pas responsable.

Je crois que l'industrie du bœuf a un très bel avenir au Canada et que c'est aussi le cas de l'agriculture en général. Mais je ne pense pas que nous puissions réaliser notre potentiel si nous sommes étouffés par des politiques introspectives, protectionnistes. Nous devons voir au-delà de nos frontières. Il y a le monde entier à nourrir. Permettons à la liberté et à l'initiative individuelles de mettre sur pied une industrie suffisamment solide pour répondre au défi. Nous pourrions y arriver si on nous donne la chance de le faire.

Le président: Voulez-vous poser des questions à M. Sears? Êtes-vous un directeur de l'Alberta Cattle Commission?

M. Sears: Non, je ne le suis pas.

Le président: Combien croyez-vous que vous économiseriez sur chaque bouvillon si les tarifs du Nid-de-Corbeau étaient abolis?

M. Sears: Je ne le sais pas. Personne ne sait de façon certaine quel serait le coût réel du grain si nous n'avions pas, en vertu du système actuel, les tarifs du Nid-de-Corbeau.

Vous savez, je suis aussi un producteur de grain. Je produis probablement plus de grain qu'une grande partie de mes voisins le font, mais je pense que d'ici à ce que nous ayons résolu le problème du Nid-de-Corbeau nous ne pourrions pas résoudre les problèmes de l'industrie du grain et ceux qui en résultent pour l'industrie du bétail.

Le président: Pensez-vous que cela aiderait l'industrie du bétail?

M. Sears: Je pense que cela aiderait l'industrie du bétail et en fin de compte l'industrie du grain.

Le président: Nous avons étudié ce point et nous en sommes arrivés à un taux de Billings (Montana) du littoral atlantique aux États-Unis et cela s'élève à environ \$1 le boisseau. Nous pouvons donc nous attendre à déboursier \$40 par tête de bétail si le bouvillon mange pour \$40 d'orge?

[Text]

Mr. Sears: Yes, there are different freight rates that can be used when you start looking at the American situation too. It depends on a carload rate or a unit train rate, or whatever.

The Chairman: You speak of subsidies. Do you believe in subsidies in the form of tax credits? First you said, "Well, I don't believe in subsidies", but then you spoke of tax subsidies.

Mr. Sears: What do you mean by that?

The Chairman: Well, if we were able to have some sort of tax relief—I think it's covered in your paper?

Mr. Sears: Oh, like concerning the transfer of land?

The Chairman: Yes.

Mr. Sears: I think that is probably necessary in the agricultural industry.

The Chairman: Those sort of subsidies are all right?

Mr. Sears: Especially in that the cost of land is so high, and it's so necessary to have that land base and be able to pass it on from generation to generation.

The Chairman: That you should have some help from the Government?

Mr. Sears: I think that's right.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Sears.

Senator Thompson: As I understand it, you spoke of the Crow, and then interest rates?

Mr. Sears: Yes, sir.

Senator Thompson: Would you have subsidies to help with that too? I think you mentioned—

Mr. Sears: Well, as I see it, the Small Business Development Bond—there is talk that that may be extended to non-incorporated businesses, but as I understand it now it's only to those businesses that are to the edge of bankruptcy, and maybe it's too late to help those people. But a Small Business Development Bond I do not view as a subsidy, because it is a tax break for the banks, you know, as well as an interest break for the consumer. It's definitely a tax break for the banks.

The Chairman: But you pay about 11 percent?

Mr. Sears: Half of prime plus 1 or 2.

The Chairman: But you are not allowed to write it off, you realize?

Mr. Sears: No.

The Chairman: Are there any other questions? Thank you, Mr. Sears. We will now hear Mr. Danny Hozack, Silverbirch Farm.

Mr. Danny Hozak, Silverbirch Farm: Mr. Chairman, honourable senators, and ladies and gentlemen, I am Danny Hozack, I am a producer from the Marwayne area, and I am here on behalf of our family farm, which is called Silverbirch

[Traduction]

M. Sears: Oui, il existe différents taux de transport aux États-Unis. Cela dépend du taux par wagon ou du taux d'unité de train, etc.

Le président: Vous avez mentionné les subventions. Encouragez-vous les subventions sous forme de crédits fiscaux? Au début, vous avez déclaré que vous ne croyez pas dans les subventions et ensuite vous avez parlé des subventions fiscales.

M. Sears: Que voulez-vous dire?

Le président: Si nous pouvions obtenir un genre d'aide fiscale—je pense que le cas est traité dans votre document?

M. Sears: Vous voulez dire concernant le transfert de terres?

Le président: Oui.

M. Sears: Je pense que cela est probablement nécessaire dans l'industrie agricole.

Le président: Ce genre de subventions vous convient?

M. Sears: Surtout parce que le coût des terres est si élevé et il est tellement important d'avoir cette terre et de pouvoir se la léguer de génération en génération.

Le président: Que vous devriez recevoir de l'aide du gouvernement?

M. Sears: Je pense que c'est exact.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Sears.

Le sénateur Thompson: Si je comprends bien, vous avez parlé du Nid-de-Corbeau et ensuite des taux d'intérêt?

M. Sears: Oui, monsieur.

Le sénateur Thompson: Voudriez-vous avoir des subventions pour aider dans ce cas également? Je pense que vous avez mentionné...

M. Sears: En ce qui concerne le plan Obligations pour l'expansion de la petite entreprise—il est question que cela puisse s'appliquer à des entreprises non enregistrées, mais tel que je comprends la situation maintenant c'est seulement aux entreprises qui sont proches de la faillite et peut-être que c'est trop tard pour les aider. Mais je ne considère pas comme subvention les Obligations pour l'expansion de la petite entreprise parce que c'est une exemption d'impôt pour les banques, vous le savez, en même temps qu'une exemption d'intérêt pour le consommateur. C'est certainement une exemption d'impôt pour les banques.

Le président: Mais vous payez environ 11 p. 100?

M. Sears: La moitié du taux préférentiel plus 1 ou 2 p. 100.

Le président: Mais vous rendez-vous compte que vous n'avez pas le droit d'amortir ce montant?

M. Sears: Non.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Je vous remercie, M. Sears. Nous allons maintenant donner la parole à M. Danny Hozack, de la *Silverbirch Farm*.

M. Danny Hozak, Silverbirch Farm: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs, mon nom est Danny Hozack. Je suis un producteur de la région de Marwayne et je suis ici pour représenter notre ferme familiale,

[Text]

Farm. At the end of October, I took the time to attend the Alberta Cattle Commission meetings in our zone, and I feel that I am also representing a good many of the producers in that zone.

I do not want to be critical, but I must say that I was disappointed that the working paper focused on radical changes to our system rather than how we could improve our present system. The working paper seems to assume that the beef industry cannot survive in its present form.

The main problem, as I see it, is that the North American economy is in a recession stage that has been magnified in Canada by mismanagement in Ottawa, and the beef industry is just one of many victims of this economic recession. I do not see that any of the proposed alternatives in the working paper could possibly be beneficial to the Canadian beef cattle industry.

I do not intend to expand on the many problems that I see with implementation of these proposed plans because I feel that the A.C.C. and many of the previous speakers have pointed them out quite well.

The one point that I would like to make is that I believe that we, as producers, have a very clear understanding of the problems presently confronting the Canadian cattle industry. Also, the A.C.C. has developed a very comprehensive development package which addresses these problems. I support, and the producers in my area support, the A.C.C.'s proposed solutions to our problems. We completely reject any solutions to our problems which involve supply management or government controls.

Mr. Chairman, if you really are genuinely concerned with the well-being of the Canadian cattle industry, we would certainly appreciate your help. However, we must insist that your help be in accordance with the guidelines set forth by the A.C.C.

The honourable senator said that he appreciated constructive criticism, but would like some concrete proposals. I would like to briefly outline, as Mr. Thorlakson did, the possibilities that were suggested to you by the Alberta Cattle Commission. Number 1 was a voluntary and contributory beef stabilization programme; number 2 was new agricultural lending policies to producers; number 3 was a series of tax proposals which would assist in averaging income and would encourage lenders to lend money to agriculture; number 4 was public information and advertising—basically product information and development—and number 5 was an extensive and comprehensive market development program, both in the United States and Japan.

That is about all I have to say. I would like, before I conclude, to answer one question that has come up several times over the course of the afternoon, and that is: Are we concerned with free trade in the American market? I would like to say that yes, we are very much concerned with free

[Traduction]

qui s'appelle *Silverbirch Farm*. A la fin d'octobre, j'ai pris le temps d'assister aux réunions de l'*Alberta Cattle Commission* dans notre région et j'ai l'impression de représenter aussi beaucoup des producteurs de cette région.

Je ne veux pas être critique, mais je dois reconnaître que j'ai été déçu du fait que le document de travail soit axé sur des changements radicaux à notre système plutôt que d'insister sur la façon dont nous pourrions améliorer notre système actuel. Le document de travail laisse supposer que l'industrie du bœuf ne pourra survivre dans sa forme actuelle.

Le principal problème, comme je le vois, est que l'économie nord-américaine traverse un stade de récession qui a été accentué au Canada par une mauvaise administration à Ottawa et l'industrie du bœuf ne représente qu'une des nombreuses victimes de cette récession économique. Je suis d'avis qu'aucune des possibilités proposées dans le document de travail peut être vraiment bénéfique à l'industrie bovine canadienne.

Je n'ai pas l'intention de m'étendre sur les nombreux problèmes que je décèle quant à la mise en vigueur de ces plans proposés parce que je crois que l'A.C.C. et nombre des orateurs précédents l'ont très bien fait remarquer.

Le seul point que je voudrais faire ressortir c'est que je crois que nous, en tant que producteurs, avons une compréhension très claire des problèmes auxquels l'industrie bovine canadienne doit faire face. En outre l'A.C.C. a mis au point un document très complet sur l'expansion qui concerne tous ces problèmes. J'appuie, et les producteurs dans ma région le font également, les solutions proposées par l'A.C.C. à nos problèmes. Nous rejetons complètement toute solution de nos problèmes qui comprend le système de la gestion de l'offre ou les contrôles du gouvernement.

Monsieur le président, si vous êtes vraiment intéressé à la réussite de l'industrie bovine canadienne, votre aide serait certainement très appréciée. Cependant, nous devons insister pour que cette aide soit en conformité avec les directives établies par l'A.C.C.

L'honorable sénateur a déclaré qu'il appréciait les critiques constructives mais qu'il aimerait des propositions concrètes. Je voudrais souligner brièvement, comme M. Thorlakson l'a fait, les possibilités que l'*Alberta Cattle Commission* vous propose. La première consistait en un programme de stabilisation du bœuf volontaire et contributif; la deuxième concernait de nouveaux programmes de prêts agricoles à l'intention des producteurs; la troisième consistait en une série de mesures fiscales qui aideraient à étaler le revenu mais encourageraient le prêteur à débloquer de l'argent pour l'agriculture; la quatrième préconisait une campagne de propagande auprès du public—information sur le produit et développement—quant à la cinquième solution, elle préconisait un programme très complet de développement du marché, tant aux États-Unis qu'au Japon.

C'est à peu près tout ce que j'ai à dire. J'aimerais, avant de conclure, répondre à une question qui a été soulevée à plusieurs reprises au cours des délibérations de cet après-midi; nous inquiétons-nous du libre-échange sur le marché américain? J'aimerais dire que oui, la question du libre-échange sur

[Text]

trade in the American market, and we feel that while Alberta, in particular, has a tremendous potential to send beef to the midwest, and to the Pacific northwest, in particular, over the next few years, Mr. Pahara was adamant in his condemnation of the Cattle Commission for suggesting that we send live beef to California. I think what Mr. Pahara, bless his soul, doesn't realize is that the Cattle Commission is not suggesting that we send live beef: it is suggesting that we send boxed beef and haul vegetables back, much as he was suggesting that you haul beef to the east and haul something else back. We are also suggesting hauling both ways.

In conclusion, I would like to thank you for your time, and I hope that we will be able to work together in the future to solve our common problems. Thank you.

The Chairman: Are there any questions?

Senator Thompson: Mr. Chairman, I wonder if I could just clarify something. Both you and the previous speaker talked of encouraging lenders to agriculture. How do you do that? Who would give this encouragement, and what kind of approach should be taken?

Mr. Hozak: Well, as I see it, it would fall on the shoulders of the federal government, and I guess the Small Business Development Bond is one area that is a lot like what we envision. Another possibility—and I think that a lot of the credit in the United States is being lent out in a system much like this—is that people who have money to invest can put it into an agricultural bond, and while they receive a lower rate of interest, they are taxed less on the interest they receive, and that encourages them to put that money aside for agriculture.

The Chairman: You mentioned that you would like very much to see vegetables brought back. What would that do to the vegetable growers in the Lethbridge and Vancouver areas? Before we were giving the grain growers hell, and now we are giving the vegetable growers trouble. We are going to have three of four committees out here.

Mr. Hozak: Perhaps I should have said citrus agrumes fruits.

The Chairman: The suggestion was that the stabilization program—and of course that's a new switch for the Alberta Cattle Commission. They didn't want any subsidies of any kind. They have gone in a complete circle. They suggested that one-third be provided by the federal government, one-third by the provincial government, and one-third by the producers. That's a pretty hefty sum of money for Ottawa or the provinces to put up, and I suppose that when you get that involved with government at two levels they are going to want to know a little about how their money is spent. Does that concern you at all?

[Traduction]

le marché américain nous préoccupe au plus haut point et nous estimons que tandis que l'Alberta, en particulier, possède d'incroyables ressources lui permettant d'expédier du bœuf dans le centre agricole des États-Unis et dans la partie nord-ouest de la côte du Pacifique, en particulier, au cours des prochaines années, M. Pahara a été inflexible lorsqu'il a condamné la Commission de commercialisation des bovins qui proposait que nous expédions du bœuf sur pied en Californie. Je crois que ce brave M. Pahara ne se rend pas compte que la commission ne propose pas que nous expédions du bœuf sur pied mais du bœuf en carton et que nous ramenions des légumes, tout comme il proposait que vous expédiez du bœuf vers l'Est et rameniez un autre produit. Nous proposons également de camionner dans les deux sens.

En conclusion, j'aimerais vous remercier du temps que vous m'avez accordé et j'ose espérer que nous pourrions nous concerter afin de trouver des solutions à nos problèmes. Merci.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Thompson: Monsieur le président, je me demande si je pourrais obtenir un petit éclaircissement. Tant vous que le dernier orateur ont parlé d'encourager les prêteurs à débloquer des fonds pour l'agriculture. Comment y parvenir? Qui donnerait cet encouragement et comment devrait-on procéder?

M. Hozak: Eh bien, selon moi, cela reviendrait au gouvernement fédéral et je suppose qu'une obligation relative au développement des petites entreprises constitue un domaine qui ressemble énormément à ce que nous envisageons. Une autre solution—et je crois qu'une bonne partie du crédit aux États-Unis est débloquée pour un système à peu près comme celui-ci—préconise que les personnes qui ont de l'argent à investir puissent acheter une obligation agricole; et tandis qu'on leur accorde un taux d'intérêt moindre, leur taux d'imposition est abaissé à l'égard de l'intérêt qu'elles perçoivent ce qui les encourage à mettre cet argent de côté pour l'agriculture.

Le président: Vous avez dit que vous aimeriez beaucoup ramener des légumes. Quel effet cela aurait-il sur les producteurs de légumes de Lethbridge et de Vancouver? Auparavant, nous rendions la vie impossible aux producteurs de céréales et maintenant nous ferons la même chose avec les producteurs de légumes. Nous aurons trois ou quatre comités sur pied.

M. Hozak: J'aurais peut-être dû dire les agrumes.

Le président: La Commission proposait un programme de stabilisation—et il va sans dire que c'est un nouveau revirement pour la Commission albertaine des bovins. Elle ne voulait aucune subvention de quelque sorte que ce soit. Il s'agit d'un changement complet d'attitude. Elle a proposé que le premier tiers soit fourni par le gouvernement fédéral, le deuxième tiers par le gouvernement provincial et le troisième enfin par les producteurs. Il s'agit d'une somme assez rondelette pour Ottawa ou les provinces et je suppose que lorsque vous parvenez à obtenir l'aide de deux paliers de gouvernement, il faut vous attendre à ce que ces derniers veuillent être renseignés sur

[Text]

Mr. Hozak: I think you might have me on that one.

To be quite honest with you, as I see the stabilization plan—the ASA90, which I believe guarantees 90 percent of the five-year average—even this year there would be no pay-out. I think, from listening to everyone today, it's been a terrible year in the cattle industry, and there would still be no pay-out at 90 percent of the five-year average, so I don't think we are talking about a tremendous amount of money. What we are doing with the national stabilization is guaranteeing a year. If there were a dramatic decrease—even more dramatic than this year—then it would involve some money. Basically, we would like it to be voluntary and contributory, and producers who wanted to guarantee themselves more than the 90 percent would contribute a premium much like the crop insurance premium.

The Chairman: Would you have a limit, such as 500 or 1,000 head?

We were speaking to Woodward's Farms the other day, and they have 5,000 cows, I believe. Do you think there should be that sort of a limit? They are increasing their herd too, I think, by 1,500. They will be ready when these people have to sell out. Do you think there should be any limit?

Mr. Hozak: I don't think there should be any limit, and especially on the voluntary part. If they want to pay the premiums, I think they should be entitled to the return, no matter how large they are.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Forbes?

Mr. Wayne Forbes: Mr. Chairman and honourable members of the Senate, I'm pleased to be able to present to you a few of my thoughts on the beef industry. I think it is important that we continually explore improvements and changes in the beef marketing system.

I am a member of a partnership that operates a mixed farm about 60 miles north of Edmonton. Our 140 head beef cow herd and 800 feeders generate a major portion of our income. I've only been farming on a full time basis for about five years so you can appreciate that our farm is feeling the full effects of the devastating cost-price squeeze facing most segments of agriculture today. I think what I'll do, Mr. Chairman, is just try to highlight a few points in my presentation that I think either haven't been mentioned or haven't been stressed, and hand the complete brief to the committee.

In respect to the problems facing the beef industry I don't think we can overlook the budget currently before the House of Commons. I think a role of this Standing Senate Committee on Agriculture should be to lobby Mr. MacEachen to change items harmful to agriculture. Capital gains, which I think is an

[Traduction]

la destination de leurs fonds. Est-ce que cette question vous préoccupe?

M. Hozak: Je crois que vous m'avez peut-être là-dessus.

Pour être honnête avec vous, d'après ce que je constate, le programme de stabilisation—le programme ASA90 qui je crois garantit 90p. 100 de la moyenne de cinq ans—même cette année, n'assurerait aucun versement. J'ai l'impression d'après ce que j'ai entendu aujourd'hui, que l'industrie de l'élevage du bétail connaît une année terrible et qu'il n'y aurait pas davantage de bénéfices avec ASA90, de sorte que je ne pense pas que nous parlions ici d'un montant élevé. Un programme national de stabilisation garantirait une année. S'il y avait une baisse spectaculaire, encore plus spectaculaire que celle que nous connaissons cette année, cela voudrait dire certains versements. Fondamentalement, nous aimerions que ce programme soit volontaire et contributif et que les producteurs qui voudraient obtenir une garantie supérieure à 90p. 100 soient tenus de verser une prime un peu comme pour l'assurance-récolte.

Le président: Fixeriez-vous une limite de 500 ou 1000 têtes, par exemple?

Nous parlions à des représentants de la Woodward's Farms l'autre jour qui, je crois, a un troupeau de 5000 vaches. Croyez-vous qu'il faudrait fixer une limite de ce genre? Cette exploitation augmente son troupeau de 1500 bêtes je crois. Elles seront prêtes lorsque ces personnes devront vendre. Croyez-vous qu'une limite devrait être fixée?

M. Hozak: Je ne crois pas qu'une limite devrait être fixée surtout en ce qui concerne l'aspect volontaire. Si les exploitants veulent verser des primes, je crois qu'ils devraient avoir droit d'en profiter, peu importe la taille de leur exploitation.

Le président: Merci beaucoup; M. Forbes?

M. Wayne Forbes: Monsieur le président et honorables membres du Sénat, je suis heureux de vous faire part de quelques-uns de mes points de vue concernant l'industrie du bœuf. Je crois qu'il est important que nous explorions constamment de nouvelles avenues pour améliorer et pour modifier le système de commercialisation du bœuf.

Je suis associé dans une entreprise qui s'adonne à la polyculture à quelque 60 milles au nord d'Edmonton. Notre troupeau de 140 vaches de boucherie et de 800 bovins d'embouche, nous assure une grande partie de nos revenus. Je me consacre à plein temps à l'agriculture depuis cinq ans; vous pouvez donc vous rendre compte que notre exploitation agricole ressent tous les effets de la compression dévastatrice des coûts et des prix à laquelle la plupart des secteurs de l'agriculture font face aujourd'hui. Je crois que tout ce que je tenterai de faire, monsieur le président, c'est de faire ressortir quelques points, qui à mon avis, n'ont pas été mentionnés ou sur lesquels personne n'a insisté et de remettre ensuite au comité un exemplaire complet de notre mémoire.

En ce qui concerne les problèmes auxquels fait face l'industrie du bœuf, je ne crois pas que nous puissions passer sous silence le budget présentement à l'étude devant les Communes. Je crois que ce comité permanent de l'agriculture devrait exercer des pressions auprès de M. MacEachen afin qu'il

[Text]

insidious tax in itself, has been made more untenable by the repeal of the reserve provision. This allowed the farmer to pay capital gains tax as he received the income, often lessening the total tax burden and assisting in financing the farm to someone else. The income averaging annuity contracts will be gone. The resulting extra tax on a farmer who is retiring and selling his farm to finance his retirement could be crushing. And I understand that proposed changes to the Small Business Development Bonds may render them virtually useless to many businesses.

I get very angry when people say the present marketing and pricing system doesn't work. Producers of any size have the freedom to sell when and where they like, and can benefit from the wise use of this freedom. The product moves smoothly from feedlot to processor to retailer to consumer. An excellent choice of fresh beef is available to consumers weekly. Certainly, the system isn't returning producers enough money for their production right now, but I sincerely believe it is sending us a message that, given the state of the economy, consumers will not purchase beef that we have made available to them at a price that is profitable to us.

Another thing that angers me somewhat is producers who have done very well by the free enterprise system suggesting to us, now, that the route to go is supply management. I haven't got my base built yet, and I'm a little bit concerned when people suggest that now is the time to slap the quotas on.

I've got many concerns about the proposed move to a marketing board with supply management that were suggested today. I think it will put at a disadvantage new producers like myself, and those of us sitting on the fringe of what is an incredible opportunity for forage and beef production at a disadvantage.

In summary—and I am sincere in this—I think we have to study improvements and alternatives to our present marketing system. I think there are three reasons at the present time why the proposals put forth in the working paper will not be acceptable. The first is that I am not certain that politically the time is right. I've attended about 10 producer meetings in the past eight weeks, involving close to 2,000 producers in total. Producers are hurting bad financially and are expressing frustration with government and in many cases their own organizations for lack of leadership. They've expressed interest in short term provincial help, in exploring a national stabilization programme which would eventually harmonize provincial efforts, and they have displayed interest in tax relief and interest rates. However, at no meeting I attended was a decision made to work towards or even study a marketing board with supply management powers. Another political con-

[Traduction]

modifie certains programmes qui nuisent à l'agriculture. Les gains en capital, qui à mon avis constituent un impôt trompeur en soi, ont été rendus davantage insoutenables par l'abrogation de la disposition concernant la réserve qui permettait à l'exploitant de verser un impôt sur les gains en capital lorsqu'il touchait son revenu, ce qui avait pour effet dans bien des cas d'atténuer sa charge fiscale dans l'ensemble et l'aider à financer l'exploitation agricole de quelqu'un d'autre. Il n'y aura plus désormais de rente d'étalement du revenu. L'impôt supplémentaire que devra alors payer un exploitant agricole qui se retire et vend son exploitation pour financer sa retraite pourrait le ruiner. On m'a laissé entendre que les changements proposés à l'égard des obligations relatives au développement des petites entreprises pourraient rendre ces dernières presque inutiles pour la plupart d'entre elles.

Je deviens hors de moi lorsque des gens soutiennent que le système de commercialisation et de mise en marché actuel ne fonctionne pas. Les producteurs, peu importe leur importance, ont la liberté de vendre quand bon leur semble et peuvent profiter de cette liberté. Le produit passe du parc d'engraissement, aux transformateurs, aux détaillants et enfin aux consommateurs. Les consommateurs se voient offrir toutes les semaines un excellent choix de viande fraîche. Il n'y a pas de doute que le système actuel ne permet pas aux producteurs d'obtenir les bénéfices qu'ils devraient, mais je crois sincèrement qu'il nous faut comprendre qu'étant donné la situation économique, les consommateurs n'achèteront pas le boeuf que nous leur offrons à un prix avantageux pour nous.

Une autre chose qui me met en colère, c'est le fait que des producteurs qui ont très bien réussi grâce au système de libre entreprise, nous laisse maintenant entendre qu'il faut nous diriger vers la gestion de l'offre. Je ne suis pas encore moi-même bien établi et je m'inquiète un peu que des gens laissent entendre qu'il est grand temps d'appliquer des quotas.

J'émet de nombreux doutes quant à la proposition de mettre sur pied un Office de commercialisation ayant pour mandat de gérer l'offre comme cela a été proposé aujourd'hui. Je crois que cela porterait préjudice à de nouveaux producteurs comme moi ainsi qu'à ceux d'entre nous qui ne consacrent à la production du fourrage ou du bœuf et pour qui l'avenir est excessivement prometteur.

En résumé, et je suis sincère, je crois qu'il nous faut songer à des améliorations ainsi qu'à des solutions à apporter à notre système de commercialisation. Je crois qu'il y a à l'heure actuelle trois raisons pour lesquelles les propositions exposées dans le document ne seront pas acceptables. Premièrement, je ne suis pas convaincu que du point de vue politique le moment soit propice. J'ai assisté à quelque 10 rencontres de producteurs au cours des huit dernières semaines, rencontres auxquels ont participé près de 2,000 producteurs. Les producteurs subissent de lourdes pertes financières et reprochent aux gouvernements et, dans bien des cas à leurs propres organisations, un manque de «leadership». Ils ont exprimé un certain intérêt pour que les provinces les aident à court terme, pour qu'elles étudient les possibilités de mettre sur pied un programme national de stabilisation qui permettrait d'harmoniser éventuellement les différents efforts provinciaux; ils ont également

[Text]

cern at the present would be reports such as the Economic Council of Canada report on food industry regulations, which has suggested that marketing boards cost the Canadian consumer a great deal of money. Two other reasons would be economic and philosophical. I think they have been detailed fairly well.

In closing, I'm concerned about our society's increasing reliance on government to solve our problems. We must be mindful of the fact that many of the problems countries such as Poland and Russia experience in food production are political in nature and the results of government controls and intervention. I believe the Senate committee should expand its review of the beef industry to include improvements in the present marketing system and the effects of federal policies on our industry, both direct and indirect. The Senate committee must co-operate with cattle organizations and vice versa, if solutions are to be found. When political, personality and philosophical differences are allowed to get in the way, it would seem to me all groups involved are sort of forgetting who they are supposed to be working for.

The Chairman: Thank you very much. Are there any questions?

Senator Thompson: No, I think it's very clear.

The Chairman: Do you think that all the producers in Canada should be polled as to their own views as to whether or not they want any changes? I understand that there are about 35,000 producers in Alberta; 2,700 of them belong to the Western Livestock Growers Group. By definition, they all belong to the Alberta Cattle Commission, because if you sell one animal you are automatically a member—they take \$1 off you and you become a member—whether you believe in it or whether you don't. Do you suppose they should all be polled to see just what their feeling is?

You say that you are a director of the Alberta Cattle Commission? Do you suppose you could give us a list of all members so that they might be polled?

Mr. Forbes: Well, I think you have got two or three questions there, and the first one concerned a poll of all producers. Providing it's put together in a manner that would give us an objective look at the question, I don't think any of us need to be afraid of a poll. My concern, as I emphasized twice in my brief, is that we have to study the alternatives suggested, including drastic changes and improvements to the present system, and I don't think there are very many of us—and I am one of them—who is prepared, at this time, to make a rational decision.

[Traduction]

manifesté un certain intérêt à l'égard des allègements fiscaux et des taux d'intérêt. Je n'ai toutefois assisté à aucune rencontre où une décision a été prise ni même une étude entreprise relativement à un office de commercialisation nanti de pouvoirs de gestion de l'offre. Il faudrait également s'inquiéter à l'heure actuelle de rapports comme celui du Conseil économique du Canada sur la réglementation dans l'industrie alimentaire dans lequel on laisse entendre que les offices de commercialisation coûtaient très cher aux consommateurs canadiens. Il y aurait deux autres raisons d'ordres économique et philosophique. Je crois qu'elles ont été exposées assez en détail.

Pour terminer, je m'inquiète du fait que notre société s'en remet de plus en plus aux gouvernements pour trouver des solutions aux problèmes. Nous devons être soucieux du fait qu'un grand nombre des difficultés auxquelles sont confrontés des pays comme la Pologne et la Russie en ce qui concerne la production des aliments, sont de nature politique et découlent des contrôles et de l'intervention des gouvernements. Parmi les aspects que le Comité du Sénat étudie, celui-ci devrait inclure les améliorations à apporter au système de commercialisation actuel ainsi que les répercussions tant directes qu'indirectes des programmes fédéraux sur notre industrie. Le Comité sénatorial doit collaborer avec les organisations d'éleveurs de bétail et vice-versa si des solutions doivent être trouvées. Lorsque des différences politiques, philosophiques et idéologiques sont permises, il me semblerait alors que tous les groupes en cause oublient de quelque façon pour qui ils sont censés travailler.

Le président: Merci beaucoup. Y a-t-il des questions?

Le sénateur Thompson: Non, je crois que c'est très clair.

Le président: Croyez-vous qu'un sondage devrait être fait auprès des producteurs du Canada afin de connaître leur opinion quant à l'opportunité de changements? On m'a laissé entendre qu'il y a quelque 35,000 producteurs en Alberta et que 2,700 d'entre eux sont membres du *Western Livestock Growers Group*. Par définition, ils sont tous membres de la *Alberta Cattle Commission* parce que, si vous vendez un animal vous êtes automatiquement membre—la Commission prélève \$1 et vous devenez membre—que vous y croyiez ou non. Estimez-vous qu'il faudrait réjoindre tous les producteurs afin de connaître leur opinion?

Vous dites être directeur de la *Alberta Cattle Commission*? Croyez-vous être en mesure de nous fournir une liste de tous les membres afin que nous puissions éventuellement obtenir leur opinion?

M. Forbes: Eh bien, je crois que vous avez ici deux ou trois questions, la première concernant un sondage auprès de tous les producteurs. Si ce sondage est présenté de façon à nous permettre d'étudier objectivement la question, je ne crois pas que nous ayons à nous inquiéter. Comme je l'ai d'ailleurs dit à deux reprises dans mon mémoire, ce qui me préoccupe est que nous devons étudier les solutions proposées, y compris les améliorations et des changements draconniens suggérés au système actuel, et je ne crois pas qu'un grand nombre—moi

[Text]

The Chairman: I see. I understand that the Saskatchewan plan was supported by nearly everybody who had an opportunity to sign. Would you agree that that's a pretty good system?

Mr. Forbes: Well, the last I heard it wasn't being widely supported. I'm concerned about that sort of a system because I think—and this has been suggested by Dr. Roytenberg, although I am certain it's in his working paper, but I did have an opportunity to talk with him a while ago—that when we get into any sort of a program which influences or may influence supply, we can have potential problems. I am concerned about that sort of a system because I am not certain there is enough control over the supply factor, and it may distort what naturally should be happening.

The Chairman: If Saskatchewan comes out 85 per cent in favour of their plan, and people in Ontario decide to have the same sort of a plan because the situation in Ontario is a serious one, and the same in Quebec, then what would you think? Would that sort of a majority kind of shake you a little bit, particularly when 60 percent of your market is out there?

Mr. Forbes: Well, I don't think it's fair to say that a sign-up rate has anything to do with a poll or an opinion on the program. I think when you start involving government money in any sort of a stabilisation scheme I think certainly we would all be looking at it. I'm certain that I might have qualms philosophically, but if a program came out that I didn't feel I could afford to not be involved with because of outside money, you are distorting my decision.

The Chairman: A percentage of 87½ might make you lay awake a little bit at night for all your steers next year?

Mr. Forbes: It might.

Senator Bielish: I would like to ask a question, and it is entirely different from what we have been talking about.

Several of the people who presented briefs talked about marketing and the consumer. Is there anything that you think can be done to show the beef industry as it is to the consumer. Surely the Canadian consumer does not want cheap beef and the producer to go without getting his cost of production, plus something for his work and his investment. Is there something in this consumer-producer relationship that we can do to get a better understanding of what it actually costs the beef producer, and the quality of protein and food the consumer is getting? I think it is kind of negative to say, "The price of beef is high, so we don't buy it". How high is it in comparison to other prices, you know? Is there anything in that?

Mr. Forbes: Well, I think that there are things that can be done with respect to promoting our product and its value in the area of quality, protein and this sort of thing. We can do

[Traduction]

compris—soit disposé en ce moment à prendre une décision rationnelle.

Le président: Je vois. J'ai cru comprendre que le programme de la Saskatchewan a été appuyé par presque tous ceux qui ont signé; croyez-vous que c'est un bon système?

M. Forbes: Pour être honnête, aux dernières nouvelles, ce programme n'était pas appuyé par l'ensemble des gens. Ce type de système me préoccupe parce que—comme l'a dit M. Roytenberg, bien que je ne sais pas s'il en a parlé dans son mémoire, mais du moins il m'en a parlé lorsque j'en ai parlé avec lui il n'y a pas très longtemps—lorsqu'un programme influence ou pourrait influencer l'offre, il y aura des problèmes. Ce type de système m'inquiète parce que je ne suis pas certain qu'il y a un contrôle suffisant de l'offre, et cela pourrait fausser les événements.

Le président: Si la Saskatchewan se déclare en faveur du programme à 85p. 100, et que les résidents de l'Ontario décident d'adopter le même genre de programme, parce que la situation dans cette province est assez grave, et que la même chose se produit au Québec, que penseriez-vous? Est-ce que l'importance de cette majorité vous influencerait, puisque ces provinces représentent 60p. 100 de votre marché?

M. Forbes: Je crois qu'il est injuste de dire que le nombre de signataires a un rapport quelconque avec l'opinion qu'on a du programme. Je crois que si le gouvernement investit de l'argent dans un programme de stabilisation du genre, nous serions certainement prêts à songer à l'adopter. Je suis persuadé qu'au point de vue principe, j'aurais certaines hésitations, mais si je croyais ne pas pouvoir me permettre de refuser de participer à ce programme à cause d'une aide extérieure, on interprète mal ma décision.

Le président: Un pourcentage de 87½p. 100 vous pousserait peut-être à vous inquiéter pour vos bouvillons l'année prochaine?

M. Forbes: C'est possible.

Le sénateur Bielish: J'aimerais poser une question qui porte sur un aspect complètement différent de la question.

Plusieurs de ceux qui ont présenté des mémoires ont parlé de la commercialisation et du consommateur. Croyez-vous qu'il existe des moyens de renseigner le consommateur sur l'industrie du bœuf? Le consommateur canadien ne veut certainement pas avoir du bœuf de qualité inférieure et le producteur désire tout au moins obtenir le coût de production et un montant additionnel pour son travail et son investissement. Pourrions-nous faire quelque chose en ce qui a trait à ces relations entre le producteur et le consommateur pour que le public comprenne mieux quels sont les coûts du producteur de bœuf et quelle est leur influence sur la qualité des protéines et de la nourriture que le consommateur reçoit? Je crois qu'il est négatif de dire «Le prix du bœuf est élevé, nous n'en achetons pas». Savez-vous comment ce prix se compare-t-il aux autres? Comprenez-vous ce que je veux dire?

M. Forbes: Je crois que certaines choses peuvent être faites pour promouvoir notre produit, sa valeur, sa qualité, son contenu en protéines et ainsi de suite. Nous pouvons rendre les

[Text]

things to make consumers more aware of the product, and the fact that it is good value for money, and we have attempted to demonstrate to consumers that they are spending less and less of their disposable income on beef.

Senator Bielish: Or on meat.

Mr. Forbes: But if we suggest to the consumer that perhaps she should feel a little bit sorry for the beef producer because he isn't making enough money, and that she should pay more at the counter, I don't think we will get, or can expect, much sympathy there.

Senator Bielish: I don't think it is sympathy that is needed, but a simple understanding of the situation. They are looking at the price of beef, and asking, "Where is the difference? The producer gets this amount, the consumer has to pay this amount at the retail level, so where is the difference?" I think that there has to be a promotion of some kind, and I am wondering if we are not missing a point there?

Mr. Forbes: Well, no doubt, we are. There are two things that come to mind right off the bat. We haven't been doing the job as producers in encouraging product development. I think we can put together beef in a form that is much more acceptable to consumers nowadays when they are interested in products that they can prepare quickly and that don't cost too much for serving. There was one other, but that's the only one that I can think of right now.

The Chairman: I want to ask you a question. The Alberta Government said this afternoon that they are going to give \$133 million; they are going to give you \$50 a head. Are you going to turn it down? You don't like subsidies. Are you going to take it?

Mr. Forbes: Well, as I suggested earlier there is a difference between voting on a situation—and you suggested what the sign-up rate in Saskatchewan was—and having a look at the economic situation. No, I'll be completely honest with you; I think I would be at a disadvantage to my neighbour if I refused that.

The Chairman: Thank you very much. You are quite human. Mr. Heller?

Mr. Wayne Heller: I am a member of a family cow-calf operation, and an Alberta Cattle Commission representative for the southeast portion of the province.

This month several meetings were held throughout the southeast corner of the province. The beef marketing issue was discussed at these meetings and producers expressed strong opposition to supply management, to government control, and to any major upheaval of the present marketing system. Producers are presently in a serious economic pinch due to sharply increased costs, and seriously reduced demand. Even under these stresses producers generally refuted the option of asking for government subsidies, because of their fear that this would eventually lead to a supply management situation.

Producers are upset and frustrated with the continual pressure from the federal level to accept supply management. In

[Traduction]

consommateurs plus conscients du produit et de ce qu'ils en ont pour leur argent; nous avons essayé de démontrer aux consommateurs qu'ils dépensent une portion toujours moins grande de leur revenu disponible pour le bœuf.

Le sénateur Bielish: Ou pour la viande.

M. Forbes: Mais si nous suggérons au consommateur qu'il devrait peut-être plaindre un peu le producteur de bœuf parce qu'il ne fait pas assez d'argent, et qu'il devrait payer plus pour son produit, je ne crois pas que cela fonctionnerait, ou que le consommateur serait très compatissant.

Le sénateur Bielish: Je ne crois pas que vous ayez besoin de compassion mais simplement d'une compréhension de la situation. Ils remarquent le prix du bœuf et demandent: «Quelle est la différence? Le producteur obtient un montant donné, le consommateur doit payer un certain montant au détail; où est la différence?» Je crois qu'il devrait y avoir une campagne de promotion; je me demande si nous ne nous trompons pas ici?

M. Forbes: Sans aucun doute. Il y a deux choses auxquelles je pense immédiatement. A titre de producteurs, nous n'avons pas su encourager le développement du produit. Je crois que nous pourrions présenter le bœuf aujourd'hui d'une façon beaucoup plus acceptable pour le consommateur qui s'intéresse à des produits qu'il peut préparer de façon rapide mais qui ne coûtent pas trop par portion. Je voulais signaler un autre point, mais je ne peut m'en souvenir.

Le président: J'aimerais vous poser une question. Le gouvernement de l'Alberta a dit cet après-midi qu'il donnera \$133 millions; il vous donnera \$50 pour chaque bête. Allez-vous refuser? Vous m'aimez pas les subventions. Allez-vous accepter cette subvention?

M. Forbes: Comme je l'ai dit un peu plus tôt, il y a une différence entre donner son opinion sur une situation—ce que selon vous représente le nombre de signataires en Saskatchewan—et étudier une situation économique. Non, je serai honnête; je crois que je me désavantagerais par rapport à mon voisin si je refusais la subvention.

Le président: Merci beaucoup. Vous êtes tout à fait humain. Nous entendrons maintenant M. Heller.

M. Wayne Heller: Je travaille dans une exploitation familiale d'élevage-naissage, et suis également représentant de l'Alberta Cattle Commission pour le Sud-Est de la province.

Ce mois-ci, plusieurs réunions ont eu lieu dans cette région de la province. La mise en marché du bœuf a alors été discutée et les producteurs se sont fermement opposés à un système de gestion de l'offre, à un contrôle exercé par le gouvernement et à des modifications importantes du système de mise en marché actuel. Les producteurs éprouvent actuellement de sérieux problèmes économiques en raison de l'augmentation importante des coûts, et d'une baisse considérable de la demande. Même dans de telles circonstances, ils ont dans l'ensemble refusé de demander des subventions au gouvernement, puisqu'ils craignent qu'elles entraînent à la longue une gestion de l'offre.

Les producteurs sont furieux et découragés par la pression continue exercée par le gouvernement fédéral qui désire

[Text]

order to manage supply, demand for beef must be predicted three-and-a-half years down the road. Under supply management we would be in an even more severe over-supply situation than we are today, because three-and-a-half years ago experts were asking us to start building our herds. A mistake in predicting demand would negatively affect all producers under a supply management situation. The costs of buying a production quota would restrict the expansion of the herd and would restrict access to the industry by young producers.

Southeast Alberta producers expressed strong support to maintain an open North American market. Producers recognize our positive trade balance with the U.S.; they recognize the stabilizing effect and the future potential of the U.S. market. Protectionism is not the route for the beef industry, or for Canadian industry as a whole. Southeast Alberta producers sent three resolutions to the Alberta Cattle Commission's annual general meeting regarding the marketing of their cattle. The first resolution stated:

That the Alberta Cattle Commission should oppose alternative marketing systems and work towards improving the present marketing system.

The second resolution stated:

That the A.C.C. should simply oppose alternative marketing systems.

The third resolution stated:

That the A.C.C. should work towards development of new export markets.

In conclusion I would suggest that our federal government could benefit the beef industry most by ceasing its intervention and control in segments of the agricultural industry.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Heller. Are there any questions?

Senator Thompson: You mentioned that you wanted to improve the marketing system. Could you be more concrete than that?

Mr. Heller: The Alberta Cattle Commission is presently working in several areas of improving the marketing system by improved market information to producers. That is one of the means—improving our access to the U.S. and working towards developing a market for us and helping us to establish ourselves in the U.S. market. There are several areas that can be improved. I can't quote them all right here.

Senator Thompson: Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Heller. Next we have Mr. Davies.

Mr. Richard Davies, Lloydminster: Mr. Chairman, honourable senators, and ladies and gentlemen. I will be brief, having regard for the time. My name is Richard Davies. Today I am speaking on behalf of an operation that my brother, another partner and myself operate in the Lloydminster area. We run a commercial feedlot operation, a backgrounding operation, and a farming operation. Because all the products that we produce

[Traduction]

implanter un système de gestion de l'offre. Dans un tel système, la demande en bœuf doit être prévue trois ans et demie à l'avance. De plus, nous nous retrouverions ainsi dans une position excédentaire encore plus importante qu'aujourd'hui, parce qu'il y a trois ans et demi les experts nous demandaient d'accroître nos troupeaux. Une erreur de prédiction de la demande nuirait à tous les producteurs dans un tel système. Le coût d'achat d'un quota limiterait l'expansion du troupeau ainsi que l'accès à l'industrie des jeunes producteurs.

Les producteurs du Sud-Est de l'Alberta ont fortement appuyé le maintien du marché ouvert en Amérique du Nord. Ils savent que nous avons une balance commerciale positive avec les États-Unis; ils savent également que le marché américain a un effet de stabilisation et ils sont conscients de son potentiel éventuel. Le protectionisme n'est pas la solution pour l'industrie du bœuf, ou même pour l'industrie canadienne dans son ensemble. Les producteurs du Sud-Est de l'Alberta ont fait parvenir trois résolutions à l'Alberta Cattle Commission lors de sa réunion générale annuelle portant sur la mise en marché de leur bétail. La première résolution demandait

«Que l'Alberta Cattle Commission s'oppose aux systèmes de mise en marché proposés et cherche à améliorer le système actuel.»

La deuxième résolution stipulait:

«Que l'A.C.C. s'oppose simplement aux systèmes de mise en marché proposés.»

La troisième résolution précisait:

«Que l'A.C.C. cherche à développer de nouveaux marchés d'exportation.»

En conclusion, le gouvernement fédéral aiderait le mieux l'industrie du bœuf s'il cessait d'intervenir et de contrôler certains secteurs de l'industrie agricole.

Le président: Merci beaucoup, Monsieur Heller. Y a-t-il des questions?

Le sénateur Thompson: Vous avez dit que vous désirez améliorer le système de mise en marché. Pouvez-vous nous donner de plus amples détails?

M. Heller: L'Alberta Cattle Commission travaille actuellement dans plusieurs secteurs afin d'améliorer le système de mise en marché en améliorant l'information offerte aux producteurs sur les marchés. C'est un des moyens—améliorer notre accès aux États-Unis—développer un marché et nous aider à nous établir sur le marché américain. Plusieurs secteurs peuvent être améliorés. Je ne peux cependant pas vous les énumérer tous maintenant.

Le sénateur Thompson: Merci.

Le président: Merci beaucoup, Monsieur Heller. Nous entendrons maintenant M. Davies.

M. Richard Davies, Lloydminster: Monsieur le président, honorables sénateurs, mesdames et messieurs. Je serai succinct, puisque je suis pleinement conscient du temps dont nous disposons. Je m'appelle Richard Davies. Je m'adresse à vous aujourd'hui au nom d'une exploitation que mon frère, un autre associé et moi-même avons dans la région de Lloydminster. Nous avons un parc d'engraissement commercial, où nous nous

[Text]

in those operations end up in the form of a fat animal—a fat steer or heifer—anything that happens in the beef industry is of great deal of concern to us.

Briefly, all I want to do today is register a no vote to your working paper, as you call it. We endorse the Alberta Cattle Commission's critique of that paper. I will not allude to any of the technicalities in what we find adverse in your working paper, other than to say that the general premise that you develop in that paper—or that Mr. Roytenberg develops—that if you manage supply so that it matches demand you will give to the producer an adequate return. I would agree with that, and I would like to see a system that works that way, but nowhere in that working paper is there any explanation at all as to who would decide, or who would be able to tell us, what the demand for our product might be with enough lead time so as we could match that demand with an adequate supply.

For that reason, our operation cannot support it. I would like to just briefly touch on a couple of other things, and then I will be gone.

Two to three years ago, or maybe four—you will know the date—I was part of an Alberta Cattle Commission delegation that spoke to a Senate committee similar to this in the Edmonton Plaza Hotel, and at that time we were asked to discuss a report on imports and exports, or something like that. That report, in essence, again alluded to the fact that we had to stop imports of beef into this country because we could not compete with the people exporting here, mainly the Americans. At that time, I know, in the Senate hearing meeting I was at, the Alberta cattle producers, namely, the Commission, told you something similar to what they are telling you now, that we can't compete. We need an open and free market; we do not want supply management.

We told you there were some detrimental things, disincentives, at that time in Alberta to our competitive position, of which grain transportation was one. But since that time, 1977 or 1978 I have heard nothing from the Senate Committee which you chair to resolve those problems we, as producers, presented to you as being the real ones. Instead, you have hired an academic mercenary to build a case to promote the supply management answer again, and I find that unsatisfactory.

If you want our input, we have given it again. The Alberta Cattle Commission has given it again, and I would hope in the future you will react to the problems as brought to you by producers, especially in Alberta, because we do have a democratic voice, and not build cases and then bring them to us for a response.

I would also like to respond to a question you asked Mr. Forbes about a poll. The Minister of Agriculture and the government you are part of is pulling this country in a very

[Traduction]

occupons du naissage, et une exploitation agricole. Puisque tous nos produits se retrouvent sous forme d'animal engraisé—un bovillon ou une génisse—tout ce qui se déroule dans l'industrie du bœuf nous intéresse énormément.

Bref, je viens vous dire aujourd'hui que je ne suis pas d'accord avec votre document de travail, comme vous l'appellez. Nous appuyons la critique présentée par l'Alberta Cattle Commission sur ce document. Je ne parlerai pas de tous les détails avec lesquels nous ne sommes pas d'accord, mais je voudrais discuter simplement de l'idée générale du document ou plutôt celle de M. Roytenberg—voulant que s'il y a gestion de l'offre afin qu'elle soit égale à la demande, le producteur aura un revenu adéquat; je suis d'accord avec cela et j'aimerais qu'il y ait un système qui fonctionne de cette façon. Mais dans ce document de travail, on n'explique pas du tout qui déciderait ou qui pourrait nous dire ce que pourrait être la demande pour notre produit en nous donnant suffisamment de temps pour préparer une offre adéquate pour cette demande.

Pour cette raison, nous ne pouvons pas appuyer ce document. J'aimerais également aborder un ou deux autres aspects.

Il y a deux ou trois ans, peut-être quatre—vous vous en souviendrez—je faisais partie d'une délégation de l'Alberta Cattle Commission qui est venue témoigner devant un comité sénatorial semblable au vôtre à l'Edmonton Plaza Hotel, et, à ce moment-là, on nous avait demandé de discuter d'un rapport présenté sur les importations et les exportations ou quelque chose du genre. Dans l'ensemble, ce rapport disait encore une fois que nous devrions cesser d'importer du bœuf au Canada parce que nous ne pouvions pas concurrencer ceux qui l'exportaient ici, principalement les Américains. A ce moment-là, je le sais, du moins lors de cette réunion à laquelle j'ai participé, les producteurs de l'Alberta, plus précisément l'Alberta Cattle Commission, vous ont dit dans l'ensemble ce qu'ils vous disent maintenant, que nous ne pouvons concurrencer ce marché. Nous avons besoin d'un marché libre et ouvert; nous ne voulons pas de gestion de l'offre.

Nous vous avons dit qu'il y avait certains désavantages à ce moment-là en Alberta qui nuisaient à notre position concurrentielle, dont le transport des céréales. Mais depuis ce moment-là, c'était en 1977 ou 1978, je n'ai pas eu de suggestions du comité sénatorial dont vous êtes le président pour résoudre ces problèmes que nous, les producteurs, vous avions présentés comme étant les vrais problèmes. Au lieu de cela vous avez engagé un mercenaire universitaire qui a monté un dossier prônant une fois de plus la gestion de l'offre, solution que nous ne pouvons accepter.

Si vous voulez notre opinion, nous venons de vous la donner encore une fois. L'Alberta Cattle Commission a présenté son opinion encore une fois, et j'espère qu'à l'avenir vous saurez tenir compte des opinions que vous présentent les producteurs, plus particulièrement ceux de l'Alberta, puisque nous avons une voix démocratique, au lieu de simplement élaborer une politique et nous la présenter pour connaître notre opinion.

J'aimerais également offrir mes commentaires sur la question soulevée par M. Forbes, sur le sondage. Le ministre de l'Agriculture et le gouvernement que vous représentez mènent

[Text]

undemocratic way, in my opinion. A poll has been sent out to some 130,000 or 140,000 thousand producers, over a third of which are dairy producers in the province of Quebec, asking for their reaction to questions that most producers have had no background in studying, or have been offered no alternatives as to what can be done to solve the problems implied in that type of poll. And if you would ask me that same question about a poll, if it is to be done in that manner, then I would say, "No, I think it is very undemocratic in a society like this to poll people and then use the results of that poll to promote a predetermined solution to our industry; namely, the socialization of it." Thank you very much.

The Chairman: Are there any questions of Mr. Davies?

Senator Thompson: Mr. Davies, as I understand the Roytenberg Commission—and perhaps you have a different reading of it—two of the proposals certainly concerned supply management, but others did not. As a committee, we are here to learn as much as we can, and we have not made a decision about supply management. The report, as you know, gave different alternatives, and did not just come down on any one side. I would like to make that very clear. I am not advocating supply management as the answer. It was one of the proposals that were brought forward. I think it would be unfair to suggest that we, as a Senate Committee, are all swinging towards supply management.

Mr. Davies: I apologize if I was unfair in suggesting that. The emphasis that I gathered from reading that report is on the supply management aspect.

The Chairman: Mr. Davies, at the time that the Agriculture Committee was here you were a member of the Alberta Cattle Commission delegation. At that time, you were suggesting that Australia and New Zealand beef was causing most of the concern, and that there should be a meat import legislation—hence Bill C-46 which is up for second reading, in the House of Commons at the moment. You probably remember that. That was of great concern to you. Other than that, you did not want anything done, and nothing was done.

Then there is the fourth proposal. If you take a good look at it, you see that the only difference between it and what you are suggesting, is a stabilization program. You know, I have read these over very carefully, and I read that particular one of Mr. Roytenberg's, and it just seems to me that you must have used it. I cannot see the difference.

Mr. Davies: No, if Mr. Roytenberg's—

The Chairman: Have you read it?

Mr. Davies: Yes.

The Chairman: Have you really read it closely? What is it about?

[Traduction]

ce pays d'une façon très peu démocratique, selon moi. On a fait parvenir un formulaire de sondage à quelque 130 000 ou 140 000 producteurs, dont plus d'un tiers sont des producteurs laitiers de la province de Québec, demandant leur opinion sur certaines questions avec lesquelles la plupart des producteurs ne sont pas familiers, ou pour lesquelles ne proposait pas de choix quant aux solutions à ces problèmes. Et si vous me posiez la même question, sur un sondage, je vous dirais que s'il était effectué de cette façon, je dirais non puisque je crois qu'il est très peu démocratique, dans une société comme la nôtre, d'effectuer un sondage auprès de personnes et de se servir du résultat pour promouvoir une solution prédéterminée pour notre industrie; plus précisément, la socialisation de cette industrie. Merci beaucoup.

Le président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Thompson: Monsieur Davies, j'ai cru comprendre d'après le mémoire de M. Roytenberg—vous ne l'avez peut-être pas interprété de la même façon—que deux des propositions touchaient certainement la gestion de l'offre, mais pas les autres. A titre de comité, nous sommes ici pour apprendre le plus de choses possible et nous n'avons pas pris de décision sur la gestion de l'offre. Comme vous le savez, on suggère dans le rapport, diverses solutions de rechange, non pas seulement une. J'aimerais que cela soit bien compris. Je ne préconise pas la gestion de l'offre comme solution. C'est une des propositions qui ont été présentées. Je crois qu'il serait injuste de suggérer que nous, le comité sénatorial, préconisons la gestion de l'offre.

M. Davies: Je vous prie de m'excuser si j'ai été injuste. En lisant ce rapport, j'ai cru qu'on mettait l'accent tout particulièrement sur la gestion de l'offre.

Le président: Monsieur Davies, lorsque le Comité de l'agriculture était ici, vous étiez membre de la délégation de l'Alberta Cattle Commission. A ce moment-là, vous avez dit que le bœuf provenant de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie était à la source de la plupart des préoccupations, et qu'il devrait y avoir une loi régissant l'importation de la viande—c'est pour ça que nous avons rédigé le bill C-46 qui reçoit actuellement sa deuxième lecture à la Chambre des communes. Vous vous en souvenez probablement. Cela vous préoccupait énormément. Outre cela, vous ne vouliez pas qu'on change quoi que cela soit, rien n'a été fait.

Puis, on a présenté la quatrième proposition. Si vous l'étudiez attentivement, vous vous rendrez compte que la seule différence entre cette proposition et ce que vous suggérez est un programme de stabilisation. Je les ai lues très attentivement, et j'ai lu celle de M. Roytenberg, et il me semble simplement que vous avez dû vous en servir. Je ne vois vraiment pas de différence.

M. Davies: Non, si le document de M. Roytenberg...

Le président: L'avez-vous lu?

M. Davies: Oui.

Le président: L'avez-vous lu très attentivement? Savez-vous de quoi il est question?

[Text]

Mr. Davies: Yes, I had a great deal of difficulty reading the Executive Summary to the Roytenberg paper, because of the manner in which it is written. It is grammatically the worst piece of literature I have ever picked up.

The Chairman: Well, it depends on what school you went to, you know, but I did not find any difficulty with it, and I only went to grade 7.

Mr. Davies: If Mr. Roytenberg's stabilization proposal—and I do not interpret it as being the same—is similar to the Cattle Commission's 95 percent of average, then yes, I would support that part of the working paper.

The Chairman: We will go over it carefully and just see. I have studied yours. I went over it real carefully. I do not see very much difference. Anyway, we are very pleased to have you here. We have a copy of everything you have. When we come back in four or five years, I hope you are here again.

Mr. Davies: I hope you are not back in four or five years. Thank you.

The Chairman: Mr. Stephenson?

Mr. Dan Stephenson, Cow/calf rancher: Mr. Chairman and members of the committee, I along with my wife and family, operate a cow/calf ranch in west central Alberta. If there is to be a future in the beef industry, we believe these steps are essential:

I. To get the Government to recognize the beef industry as the great resource it is, and the impact it would have to the wealth of the country, if allowed and promoted to flourish and grow to capacity.

II. For the Government to be the broker, wholesaler, importer and exporter to buy the finished product at a price that is high enough so all people, from grass root level to packers, make money. Then take the end product, sell to retailers at a price they can move it to the consumers; surplus to be sold through world trade.

Now, the advantages:

I. An industry that would keep a constant flow of labour in affiliated industries.

II. An industry that, if making a good return, is a good spender.

III. An industry where no one is the villain, all producers to packers would make a fair profit, so they could pay taxes. Consumers would get a break at the food store so could pay higher taxes elsewhere.

IV. An industry that's not like gas and oil, which if concessions aren't in their favour, have a mass exit out of the country.

[Traduction]

M. Davies: Oui, j'ai eu beaucoup de difficulté à lire le résumé du rapport Roytenberg, en raison de la façon dont il est rédigé. Au point de vue grammatical, je n'ai jamais vu pire.

Le président: Cela dépend de l'école où vous êtes allé, vous savez; je n'ai pas eu de difficulté à lire ce document et je n'ai qu'une septième année.

M. Davies: Si la proposition de M. Roytenberg en matière de stabilisation—et je dis pas que c'est la même chose—est semblable au système d'une moyenne de 95p. 100 proposé par la Cattle Commission, j'appuierais cette section du document de travail.

Le président: Nous le lirons attentivement et nous verrons bien. J'ai étudié votre document. Très attentivement. Et je ne vois vraiment pas de différence. De toute façon, nous sommes très heureux de vous accueillir aujourd'hui. Nous avons un exemplaire de tout ce que vous avez en main. Lorsque nous reviendrons dans quatre ou cinq ans, j'espère que vous serez ici.

M. Davies: J'espère que vous n'aurez pas besoin de revenir dans quatre ou cinq ans. Merci.

Le président: La parole est à vous, Monsieur Stephenson.

M. Dan Stephenson, propriétaire d'une exploitation d'élevage-naissage: Monsieur le président et membres du comité, assisté de ma femme et de ma famille, j'exploite une installation d'élevage-naissage dans le centre-ouest de l'Alberta. Nous croyons que les mesures suivantes doivent être adoptées pour assurer l'avenir de l'industrie des bovins:

I. Le gouvernement doit reconnaître l'industrie des bovins comme ressource importante, et reconnaître également l'importance de l'impact qu'elle peut avoir sur la richesse du pays, si on lui permet de s'épanouir et d'acquérir une plus grande capacité.

II. Le gouvernement doit être le courtier, le grossiste, l'importateur et l'exportateur du produit fini à un prix assez élevé pour que tous, des engraisseurs aux conditionneurs, réalisent des profits. Le gouvernement doit ensuite prendre le produit fini et le vendre aux détaillants à un prix qui puisse leur permettre de le vendre aux consommateurs; les excédents devraient être vendus à l'échelle internationale.

Une telle proposition aurait les avantages suivants:

I. L'industrie assurerait un roulement continu de main-d'œuvre dans les industries connexes.

II. L'industrie, si elle obtient de bonnes recettes, saurait les dépenser.

III. Tous les membres de l'industrie réaliseraient des profits, du producteur au transformateur, et tous pourraient payer des impôts. Les consommateurs paieraient moins au magasin d'alimentation et pourraient ainsi payer des impôts plus élevés dans d'autres secteurs.

IV. C'est une industrie qui serait différente de l'industrie pétrolière ou gazière, dont les membres quittent tous le pays s'ils n'obtiennent pas les concessions qu'ils désirent.

[Text]

V. An industry that doesn't just export the topsoil out of the country, but complements the land like none other can.

VI. An industry that is renewable year after year.

VII. An industry with an end product that is superior to any in the world.

In conclusion, we hear of the natural resources that are abundant in this country. We have inherited a natural wealth and it is our obligation as citizens to recognize our resources for what they are.

Coal exported chiefly for creation of jobs for a few short years.

Gas and oil mercenarily reaped for the greed of the present.

Timber that is being harvested faster than regrowth.

Fishing that reaps more than it sows.

Manufacturing that creates for the affluence rather than for the need of the people.

Grass roots agriculture has taken the back seat so badly, it cannot outbid all others for its most productive land base.

Non-recognition and non-reasoning of the need of a strong beef industry, will be a large stroke of injustice to our future.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Stephenson. Are there any questions of Mr. Stephenson?

Senator Thompson: Mr. Stephenson, I notice that you are recommending that the government be the broker, the wholesaler, the importer and the exporter. You would have a centralized approach in Canada with the Government deciding how much beef it wants to be produced across the country and setting the price. You would have quite an army of bureaucrats to . . .

Mr. Stephenson: Well, what we are looking at here—it makes sense to me whenever I am out on the ranch, and hopefully I can give you the same sense that it makes to me—is a commodity that, at a level that—here we go, this might take more than 10 minutes. You see, this has taken me a long time to think this up. I have been at it for years, and I feel this is what we need. The only thing wrong with our system right now is that the price of the end product does not have the ripple effect it should have in our industry all the way down to the grass roots. The product must have a price that takes all costs into account. If we get into a marketing board at the grass roots level we are going to face tremendous cost, and it might not achieve what we want. I would like to see an industry that creates for our country a resource that future generations can depend upon.

Senator Thompson: Thank you very much, sir.

The Chairman: Mr. Jarvis?

Mr. E. Jarvis: Mr. Chairman, members of the committee and ladies and gentlemen, I understand from being here this

[Traduction]

V. C'est une industrie qui n'exporte pas simplement la couche arable mais qui sait améliorer la qualité des terres canadiennes.

VI. Une industrie qui est renouvelable d'année en année.

VII. Une industrie dont le produit fini est supérieur à ce qu'on peut obtenir ailleurs dans le monde.

On parle beaucoup de l'abondance des ressources naturelles de ce pays. Nous avons hérité une richesse naturelle et nous disons, en tant que citoyens, reconnaître la valeur réelle de nos ressources.

Le charbon est exporté principalement pour créer des emplois pour quelques années.

Le gaz et le pétrole sont exploités par des mercenaires pour des gains à court terme.

Les arbres sont coupés beaucoup plus rapidement qu'ils ne repoussent.

La pêche illimitée menace certaines espèces de disparition.

Le secteur de la fabrication crée pour la richesse plutôt que pour les besoins du peuple.

Les petits agriculteurs sont tombés au deuxième rang et au point où ils ne peuvent plus lutter contre les autres pour obtenir des terres les plus productives.

Le simple fait de ne pas reconnaître la nécessité d'une industrie du bœuf solide, et de ne pas essayer de régler le problème représentera une grave injustice pour notre avenir.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stephenson. Y a-t-il des questions?

Le sénateur Thompson: Monsieur Stephenson, j'ai remarqué que vous recommandiez que le gouvernement soit le courtier, le grossiste, l'importateur et l'exportateur dans ce secteur. Cela représenterait un système centralisé au Canada car le gouvernement déciderait combien de bœuf on doit produire et établirait également les prix. Il y aurait une armée de bureaucrates qui . . .

M. Stephenson: Ce que nous étudions ici—et pour moi, c'est logique lorsque je suis à ma ferme et j'espère que je pourrai vous communiquer cette impression—est un produit qui, au niveau . . . cette explication prendra peut-être plus de dix minutes. Vous voyez, il m'a fallu beaucoup de temps pour m'en rendre compte. Cela fait des années que j'essaie de comprendre; je vais vous dire ce dont, selon moi, nous avons besoin. Le seul problème avec notre système actuel est que le prix du produit fini n'a pas l'influence nécessaire sur toute l'industrie, jusqu'à sa base. Le prix du produit devrait être fixé en fonction de tous les coûts. Si nous établissons un office de commercialisation au niveau de la masse, il y aura des coûts très importants, et nous ne réaliserons peut-être pas nos objectifs. J'aimerais une industrie qui crée pour notre pays une ressource sur laquelle les générations à venir pourront se fier.

Le sénateur Thompson: Merci beaucoup, Monsieur Stephenson.

Le président: La parole est maintenant à M. Jarvis.

M. E. Jarvis: Monsieur le président, membres du Comité, mesdames et messieurs. Je sais que je devrai modifier la

[Text]

afternoon that I will have to correct the first sentence in my presentation, because it reads as follows: "You and your Committee have put forth four proposals for so-called improvement of the beef marketing." I will correct it as you instruct me.

I agree with you that some improvements could be made to the beef marketing system in Canada, but none of those proposals would achieve this without bringing about disastrous results. No person or group of persons are capable of predicting the per capita consumption or demand three to four years in the future.

May I also suggest that to bring about even reasonable prices to the producer by government subsidies would cost the federal government from three to six million dollars per year, which would be absolutely unacceptable to the Minister of Finance in particular, and to the Cabinet in general.

Forcing the price up to the consumer by a marketing board is equally unacceptable to the consumer—just ask the consumer associations—and would lower consumption further, thereby compounding the problem.

So Mr. Chairman, I fail to see the sense of promoting anything of this nature, and, in a way, misleading the producers into thinking that these are viable solutions. They have their definite limitations.

Now, to be a little bit positive, the Cattle Commission has come up with some good suggestions. I have a little trouble with the stabilization. I do not really see why I need the government or any other authority to take money away from me when I am making money, which is not very often, and giving it back to me when I am not making money. Now, if they are going to contribute on a one-third basis, provincial and federal, I am afraid that I should be forced to go into that program, because if I do not, I cannot compete with the other producers around me.

However, hopefully, the promotion program which is now being started at long last will bring about the situation which is the only solution to the problem at hand, and that is very simply that the price of beef comes up to where we can make a living; but it has got to be a willing consumer that pays that price for beef, because she or he realizes that it is a good commodity and it is reasonably priced.

Another thing we would certainly appreciate, and that is that certain factions of the federal government desist from downplaying our product to a certain extent. Perhaps it was said in jest, but I still remember Mr. Whelan saying that you become vicious from eating beef. That kind of thing we do not need. We need more money; CDA needs more money. Possibly more money should go into research and development. This is money that should come out of the consumers' pocket because they will eventually benefit by it.

The Income Trust Account which we have desperately tried to get in place has not come about yet, and it definitely would help as a stabilizing effect. In other words, people could put

[Traduction]

première phrase de mon mémoire puisqu'elle dit: «Vous et votre Comité avez présenté quatre propositions pour une soi-disant amélioration de la mise en marché du bœuf.» J'y apporterai les modifications que vous désirez.

Je suis d'accord avec vous lorsque vous dites qu'on pourrait améliorer le système de mise en marché du bœuf au Canada, mais aucune de ces propositions ne permettrait d'atteindre cet objectif sans avoir des résultats désastreux. Personne ne peut prédire quelle sera la consommation ou la demande par habitant dans trois ou quatre ans.

Assurer un prix raisonnable au niveau du producteur grâce à des subventions accordées par le gouvernement coûterait au gouvernement fédéral entre \$3 et \$6 millions par année, ce qui serait totalement inacceptable pour le Cabinet dans son ensemble et plus particulièrement pour le ministre des Finances.

Qu'un office de commercialisation hausse les prix au niveau du consommateur est également inacceptable pour le consommateur tout comme pour les associations de consommateurs et entraînerait une autre baisse de la consommation, aggravant ainsi le problème.

Ainsi, monsieur le président, je ne crois pas qu'il soit utile de promouvoir une mesure du genre, trompant ainsi, d'une certaine façon, les producteurs en leur faisant croire qu'il s'agit de solutions viables. Elles sont très limitées.

De façon un peu plus positive on peut dire que la Cattle Commission a présenté de bonnes suggestions. Cependant, je ne comprends pas tout à fait ce qu'est la stabilisation. Je ne vois vraiment pas pourquoi j'aurais besoin du gouvernement ou de n'importe quel autre organisme pour m'enlever mon argent lorsque j'en ai, ce qui n'arrive pas trop souvent, et me le rendre lorsque je n'en fais pas. Si nous devons contribuer pour un tiers dans le cadre de ce programme, le reste étant assuré par les gouvernements provinciaux et fédéral, je serais forcé de participer à ce programme parce que si je refusais, je ne pourrais pas concurrencer les autres producteurs.

Toutefois, fort heureusement, le programme de promotion qu'on met finalement en marche entraînera une situation qui est vraiment la seule solution au problème, une solution très simple, c'est-à-dire la hausse du prix du bœuf à un niveau qui nous permettra de survivre; mais le consommateur doit être prêt à payer le prix, parce qu'il se rend compte que c'est un bon produit offert à un prix raisonnable.

Nous serions également très heureux si certains représentants du gouvernement fédéral cessaient de dénigrer notre produit. Peut-être était-ce une blague, mais je me souviens que M. Whelan a dit un jour que vous pouviez devenir méchant après avoir mangé de la viande. Nous n'avons pas besoin de commentaires de ce genre. Nous avons besoin d'argent; le ministère de l'Agriculture a besoin de plus d'argent. Peut-être devrait-on affecter plus d'argent à la recherche et au développement. Cet argent devrait venir du consommateur parce que c'est lui qui, somme toute, en profitera.

L'Income Trust Account que nous avons désespérément essayé d'obtenir n'a toujours pas été créé, et il ne manquerait pas d'assurer une certaine stabilisation. En d'autres termes, il

[Text]

money into this account, voluntarily when they are making money, tax-free, and take it back out again when they are not making money, and pay the taxes on it. It would not cost a cent to the bureaucracy.

The Farm Credit Corporation could certainly do with a little bit more money, but I think that is perhaps a contentious point.

The Crow Rate—certainly, we must be competitive in this area, and we are not at the present time.

The Chairman: Are there any questions of Mr. Jarvis? Thank you very much, Mr. Jarvis; I appreciate you coming. Is there any part of that document that you want to leave with us?

Mr. Jarvis: No, I think you have it on record, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Butterfield?

Mr. Tom Butterfield: Mr. Chairman, members of the Senate Committee, and ladies and gentlemen, my name is Tom Butterfield. I am here today representing the Butterfield family operations.

Mr. Chairman, I did not have the resources or the time to supply copies of my prepared statement, so I would ask that it be read into the proceedings of this hearing. I do have, however—

The Chairman: You can do that.

Mr. Butterfield: I do have, however, one or two copies for the press if they are interested after I have presented it.

Now, this critique will not attempt to scientifically or statistically rebuke the document, "Alternative Marketing and Stabilization Program for the Beef Industry in Canada".

By now, you will have received the submission which was prepared for the beef producers of Alberta by the organization which represents their views. This organization, for the record, is known as the Alberta Cattle Commission. I have read their submission and have had the privilege of review of the position in open forum, as has every other beef producer in 52 meetings held throughout the province this fall. The consensus of those meetings is contained in that report. I happen to agree with the stand taken by the Alberta Cattle Commission which was presented to you on November 26 in Lethbridge. A few producers do not agree, which is natural and normal. The fact of this democratic exercise is that the consensus of all 52 of those meetings was in opposition to supply management and marketing boards for the beef producer of Alberta.

Why am I here if my position has already been presented? This is an important question and I want to deal with it in some detail.

I am here because the chairman of the Standing Senate Committee on Agriculture, the Honourable Harry Hays, has stated publicly that he does not believe that the official cattle organizations speak for the beef producer in Canada. In this

[Traduction]

serait possible de contribuer volontairement à ce fonds quand on a fait de l'argent, sans déduction d'impôt, et de le reprendre lorsqu'on n'en fait pas en payant l'impôt normal. Cela ne coûterait rien à la bureaucratie.

La Société du crédit agricole saurait certes quoi faire avec un peu plus d'argent mais je pense qu'il s'agit peut-être d'une question contestée.

Dans le cas du Pas-du-Nid-de-Corbeau, nous devons être concurrentiels, ce que nous ne sommes pas à l'heure actuelle.

Le président: Voulez-vous poser des questions à M. Jarvis? Merci beaucoup, Monsieur Jarvis; je vous suis reconnaissant d'être venu. Y a-t-il certaines parties de ce document que vous voudriez nous laisser?

M. Jarvis: Non, je pense que tout figure au procès-verbal, monsieur le Président.

Le président: La parole est à M. Butterfield.

M. Tom Butterfield: Monsieur le Président, membres du comité sénatorial, mesdames et messieurs, je m'appelle Tom Butterfield. Je suis ici aujourd'hui pour représenter les exploitations de la famille Butterfield.

Je n'ai eu, monsieur le Président, ni les ressources ni le temps de fournir des exemplaires de mon mémoire écrit; je demanderais donc qu'il figure dans les délibérations de cette audience.

Le président: Vous le pouvez.

M. Butterfield: Toutefois, je suis en possession d'un ou deux exemplaires destinés aux membres de la presse, s'ils sont intéressés, après avoir entendu mon exposé.

Mes présentes observations ne visent pas à critiquer sur le plan scientifique ou statistique le document «Programmes de vivre en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada».

Vous avez sans doute maintenant reçu le mémoire qui a été rédigé pour les producteurs de bœuf de l'Alberta par l'organisme qui les regroupe. J'ajoute, pour le procès-verbal, que le nom de cette association est l'Alberta Cattle Commission. J'ai lu le mémoire et j'ai eu le privilège d'examiner les positions prises lors de discussions libres ainsi que tout autre producteur de bovins pouvait le faire au cours des 52 réunions qui ont eu lieu dans toute la province au cours de cet automne. Le consensus d'opinions de ces réunions est exposé dans le rapport en question. Je suis d'accord avec la position adoptée par l'Alberta Cattle Commission qui vous a été présentée le 26 novembre à Lethbridge. Quelques producteurs ne sont pas d'accord, ce qui est naturel et normal. Il ressort de ces 52 réunions démocratiques un consensus opposé au système de gestion de l'offre et aux offices de commercialisation pour les producteurs de bœuf de l'Alberta.

Pourquoi suis-je ici si ma position a déjà été présentée? C'est une question importante et je veux la traiter en détail.

Je suis ici aujourd'hui parce que le président du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, l'honorable Harry Hays, a déclaré publiquement qu'il ne croit pas que les organismes officiels représentant les éleveurs expriment l'opinion des pro-

[Text]

series of meetings, he wants to hear directly from producers and thus infers that he, personally, will not pay much attention to livestock organizations such as the A.C.C., the C.C.A., the Stock Growers, and such other organizations.

Well, Mr. Chairman, I am here because you leave me no alternative. I am here because I am a producer and I accept this challenge on your terms, however unfair they are.

Mr. Chairman, you have said publicly that you want to hear from individual producers. It would seem only reasonable and fair that if you truly wanted producer input, you would hold meetings that were accessible to the producers within, say, 50 or 100 miles of their farms. By my estimation, you would then need at least 20 meetings in this province. The Cattle Commission held 52 meetings for the same purpose. You have called two meetings in a province which produces 42 per cent of the total beef in Canada—one in Lethbridge and one in Edmonton.

There can only be one conclusion. You do not really want producer input. Without producer input, and by ignoring cattle organization input, you will be free to go back to Ottawa and proceed to make decisions, in the typical way of our government—to patriate regardless of consensus.

I find the entire process which you have arranged objectionable and unfair. You have challenged producers to respond within a matter of two months to a document which was prepared by so-called professional consultants, who had unlimited access to government resources, at a cost to the taxpayers of this country which is beyond my ability to estimate. What did it cost—\$100,000, \$200,000, half a million? You have used all these resources and all this money over a period which is pushing 18 months, and you say, "Now I want to hear from producers"—not in a year's time, but now.

Your first announcement was released in the middle of silaging and haying operations, with harvest, roundups, weaning, weighing, and a million jobs facing us in the fall turnover operations. The handicap you laid on us is immensely unfair even if you accepted positions presented by the beef producer organizations, but no, you said you want to hear from producers, not from organizations.

Well, Mr. Chairman, I am here at my own expense and I am looking at you now knowing that you are also here at my expense, and we are about to have an argument about my destiny under the rules which you have established.

Now, as I said in the beginning, I will not get into the technicalities of your proposal as this has been adequately handled by the Chairman of the A.C.C., Mr. Stan Wilson, on behalf of 40,000 producers in this province. What I do want to examine is the credibility of the reasoning behind the development of your proposal.

[Traduction]

ducteurs de bœuf du Canada. Il veut entendre directement au cours de réunions l'opinion des producteurs eux-mêmes, et cela implique donc que lui, personnellement, n'accorde que peu d'attention aux organismes comme l'ACC, la CCA, la Stock Growers et autres organismes.

Je suis ici, monsieur le Président, parce que vous ne laissez pas le choix. Je suis ici parce que je suis un producteur et que j'accepte ce défi à vos conditions, si injustes soient-elles.

Monsieur le président, vous avez indiqué publiquement que vous vouliez entendre l'opinion des producteurs au niveau individuel. Si vous vouliez vraiment entendre les vues des producteurs, cela semblerait raisonnable et juste que vous organisiez des réunions en des lieux qui leur soient accessibles, c'est-à-dire dans un rayon de 50 à 100 milles de leurs fermes. A mon avis, il vous faudrait alors tenir au moins 20 réunions dans cette province. La Cattle Commission a tenu 52 réunions pour les mêmes fins. Vous avez organisé deux audiences dans une province qui produit 42 p. 100 de la totalité du bœuf au Canada; une à Lethbridge et une à Edmonton.

Il ne peut y avoir qu'une conclusion. Vous ne voulez pas vraiment la participation des producteurs. Privés de la participation des producteurs et dédaignant la participation des organismes les représentant, vous pourrez retourner à Ottawa et prendre des décisions typiques de notre gouvernement: rapatrier sans tenir compte du consensus.

Je m'oppose absolument à la méthode que vous avez adoptée qui est inadmissible et injuste. Vous avez défié les producteurs de répondre dans les deux mois à un document rédigé par de soi-disant experts, qui avaient un accès illimité aux ressources du gouvernement, à un coût pour le contribuable que je ne suis pas en mesure d'évaluer. Combien cela a-t-il coûté: \$100,000, \$200,000 ou un demi-million? Vous avez utilisé toutes ces ressources, tout cet argent pendant 18 mois et vous dites «Je veux savoir ce que pensent les producteurs maintenant» et non pas dans un an mais maintenant.

Notre premier avis nous a été communiqué au milieu des activités d'ensilage et de fénaison, sans oublier les récoltes, le rassemblement des troupeaux, le sevrage, le pesage et un million d'autres travaux auxquels l'exploitant doit faire face en automne. Le handicap que vous nous avez infligé est immensément injuste même si vous accepteriez les propositions présentées par les organismes de producteurs bovins mais non; vous avez déclaré que vous vouliez entendre les producteurs, non pas leurs organismes.

Monsieur le président, je suis ici à mes propres frais et je vous regarde maintenant sachant que vous êtes ici également à mes frais et que nous sommes sur le point d'avoir une discussion au sujet de mon avenir selon des règlements fixés par vous.

Comme je l'ai déclaré au début, je n'aborderai pas le côté technique de votre proposition car ce sujet a déjà été parfaitement traité par le président de l'ACC, M. Stan Wilson, au nom de 40,000 producteurs de cette province. Ce que je veux examiner c'est la crédibilité de l'argumentation qui justifie votre proposition.

[Text]

Your entire proposal seems to be predicated on the assumption that the small producer is in deep financial trouble unless he agrees to vote for a supply-managed marketing board, and if not, he will go broke. You even identify the small producer as to his size, 26½ cows. You further imply that if he votes for a supply-managed marketing board, his supply will not be managed as long as he stays below 26½ cows. He can then expect to receive cost of production plus profit in a pooled price directly from a government-controlled board that will do all the marketing worries for him. The document quite openly implies that unless such a system is adopted the 26-cow man will not survive.

What utter nonsense! The 26½-cow man, in his utilization of land which is otherwise unsuited to the production of anything but beef, already has the lowest cost of production of any beef enterprise in this country.

Worse than this is the implication contained in the proposal. The implication is that if a supply-managed board is not established, the small producer will be out! In fact, experience with milk, broiler chickens and eggs shows that with supply management comes a consolidation of the industry.

According to the Economic Council of Canada, in 1951 there were 455,000 farmers in Canada selling milk and cream. In 1976, one year after the long-term policy was implemented, there were 91,000 dairy farms. In 1980, there were about 50,000 dairy farms, the majority of which are in Quebec.

In the broiler industry, there are presently 2,300 farms, two-thirds of which are in Ontario and Québec. In the egg industry, there are approximately 2,200 farms, most of which are in Ontario and Quebec.

With the experience of those industries which are supply-managed, it is dishonest to suggest and imply that supply management for the beef industry will protect and preserve the small producer. In fact, experience shows that the small producer will be the first one to sell his right to produce beef because he simply does not have the land, and, in some cases, the money to expand.

The distressing conclusion to this experience is that you, Mr. Chairman, produce, and in your position should be more aware of the truth than anyone. You have put your signature to a document which implies that the interests of the small producer is built in and that the small producer will get a better shake than anyone else. In fact, if the plan is implemented completely with supply management, the small producer will be eliminated, and you, along with other large cow operations, will become rich with the addition of quota values.

What is the N.F.U. and the Western Cow/Calf Association leadership supporting this concept for, if the things I am saying are a fact? I can only assume that the potential for well-paid farms in the huge bureaucracy, which will have to be built, would be sufficient for those who already know the

[Traduction]

Votre proposition toute entière semble être fondée sur l'hypothèse que le petit producteur est en grande difficulté financière à moins d'accepter de voter pour un office de commercialisation et de gestion de l'offre, sinon, il fera faillite. Vous connaissez même le petit producteur par ses dimensions, soit 26½ vaches. Vous laissez supposer de plus que, s'il vote pour un office de commercialisation et de gestion de l'offre, on ne s'occupera pas de son bétail tant qu'il aura un troupeau inférieur à 26½ vaches. Il pourra alors s'attendre à un remboursement de ses frais de production plus une répartition des bénéfices directement d'un office contrôlé par le gouvernement, qui s'occupera pour lui de tous les problèmes de vente. Le document laisse entendre très ouvertement qu'à moins que ce système ne soit adopté, le fermier propriétaire de 26 vaches ne survivra pas.

Quelle absurdité! Le propriétaire de 26½ vaches, dans son utilisation de terres qui ne se prêteraient à rien d'autre qu'à la production du bœuf, a déjà les frais de production les moins élevés de toute entreprise bovine au Canada.

Le sous-entendu contenu dans la proposition est encore plus grave. Il est que si un office de gestion de la demande n'est pas établi, le petit producteur devra renoncer à son exploitation. En fait, l'expérience avec le lait, les poulets de grain et les œufs montre qu'avec la gestion de l'offre, vient un regroupement de l'industrie.

Selon le Conseil économique du Canada, il y avait en 1951 455,000 fermiers au Canada qui vendaient du lait et de la crème. En 1976, un an après que la politique à long terme ait été mise en vigueur, il y avait 91,000 fermes laitières. En 1980, il y avait environ 50,000 fermes laitières dont la majorité se trouvent au Québec.

Dans l'industrie du poulet de grain, il y a actuellement 2,300 fermes, dont les deux tiers sont en Ontario et au Québec. Dans l'industrie des œufs, il y a environ 2,200 fermes, dont la plupart sont en Ontario et au Québec.

Par suite de l'expérience acquise grâce à ces industries régies par la gestion de l'offre, il est malhonnête de prétendre que la gestion de l'offre de l'industrie bovine protégera le petit producteur. En fait, l'expérience prouve qu'il sera le premier à vendre son droit de production simplement parce qu'il n'a pas de terres, et parfois, par d'argent pour prendre de l'expansion.

La triste conclusion de cette expérience c'est que vous, monsieur le Président, êtes un producteur et devriez donc être plus que quiconque au courant des faits réels. Vous avez apposé votre signature sur un document qui laisse entendre qu'on tient compte des intérêts du petit producteur et qu'il recevra la meilleure part. En fait, si le plan est mis en vigueur complètement avec la gestion de l'offre, le petit producteur sera éliminé et vous, en même temps que d'autres grosses exploitations bovines, vous enrichirez avec la valorisation des quotas.

Pour quelle raison les dirigeants du N.F.U. et de la Western Cow/Calf Association appuient-ils ce concept si ce que je dis est vrai? Je ne peux que supposer que pour l'énorme bureaucratie qui devra être établie, l'éventualité de fermiers bien payés serait suffisante pour ceux qui connaissent déjà la vérité.

[Text]

truth. I can only feel sorry for the individual farmers who have swallowed the lie, because for them there is no gain and there is no future.

Now, why am I here today? You know, my brothers and I have a land base which could carry 2,000 cows and stand to make one hell of a lot of money if supply-managed marketing boards went in. I pose these proposals for several reasons. I do not believe in socialism, and this is a socialistic policy. I do not believe that socialism can sustain the life-support system over the long term. We have two pretty good examples evident today: Poland, with the richest agricultural resource and food production base of any country in Europe, cannot even feed itself, and is approximately \$20 billion-odd in debt; Russia, the grand master of socialism, is short of food supplies every year and unable to make the turn-around.

With small producers wiped out, the productive capacity of grain farms will decrease. Research proves that unless crop rotation is brought back into our farming practice, the continuous production of grain will deplete the soil and it will no longer produce. There is no more new prime land. We have to take care of what we have. Added to this is the waste of feed resources in all the coulees and draws in this country after the 26½-cow operator is gone.

I value the right and the freedom to make my own choice. I believe in free enterprise and all the freedom which that philosophy stands for. I feel an obligation to preserve that right and that option for my children and my grand-children. Our fathers came to this country to escape tyranny and socialism, to find and enjoy the freedoms which this country had in abundance.

We have had a large dose of Liberal socialism forced down our throat and have been told, in western Canada, by Mr. Trudeau, who our representatives are—Hazen Argue, to prevent resolution of the crown, the Honourable Bud Olson to prevent western development, and now you, Mr. Chairman, to cut off the beef industry from the rest of the world. To consolidate that industry into the hands of a few former free enterprisers, who after they became successful, have suddenly lost their nerve and want to suck the public tit in their declining years.

Mr. Chairman, we are all smart enough politicians to know that if this decision is made in the Liberal way, it will pass a referendum in Canada. Ontario and Quebec will vote for it—and why not? After all, they know that in the dairy industry they have the major portion, in the broiler industry they have two-thirds of Canada's production, in the egg industry, they have, again, the major quota. Quebec, even without supply management, has shifted hog production to within its borders by maximizing feed freight assistance, the Crow, and the transfer payments to overcome our natural competitive advantage.

My final question, Mr. Chairman: If we agree to supply-managed marketing boards, where will the industry shift to?

[Traduction]

Je suis seulement attristé pour le fermier individuel qui a avalé le mensonge parce que, pour lui, il n'y a ni gain ni avenir.

Maintenant, pourquoi suis-je ici aujourd'hui? Vous savez, mes frères et moi avons une terre qui permettrait l'élevage de 2,000 vaches et nous pourrions faire énormément d'argent si des offices de commercialisation de gestion de l'offre étaient établis. Je m'y oppose pour plusieurs raisons. Je ne crois pas au socialisme et c'est une politique socialiste. Je ne pense pas que le socialisme puisse alimenter un pays à long terme. Nous en avons deux bons exemples aujourd'hui: la Pologne, qui a les ressources agricoles et la production alimentaire les plus élevées de tous les pays d'Europe ne peut même pas nourrir sa population et accuse une dette de plus de \$20 millions; la Russie, grand maître du socialisme qui manque chaque année de produits alimentaires et ne parvient pas à s'adapter.

Une fois les petits producteurs éliminés, la capacité de production des fermes céréalières diminuera. Les recherches prouvent qu'à moins que la rotation ne soit réadoptée dans les méthodes agricoles, la production céréalière continuera à épuiser le sol qui cessera de produire. Il n'y a plus de terres de première qualité. Nous devons prendre soin de ce que nous avons. Ajoutez à cela le gaspillage de ressources fourragères dans tous les pays après la disparition de l'exploitant d'une ferme de 26½ vaches.

J'apprécie le droit et la liberté de faire mon propre choix. Je crois dans l'entreprise privée et dans toutes les libertés qui l'accompagnent. Je ressens l'obligation de préserver ce droit et ce choix pour mes enfants et mes petits—enfants. Nos ancêtres sont venus pour fuir la tyrannie et le socialisme, pour trouver la liberté que notre pays a en abondance et pour en profiter.

Nous avons eu une généreuse ration de socialisme libéral qu'on nous a forcé à avaler. Dans l'Ouest, nous avons reçu le message de M. Trudeau par ses représentants: Hazen Argue, pour empêcher la solution au Nid-de-Corbeau, l'honorable Bud Olson pour empêcher l'expansion de l'Ouest et maintenant, vous, monsieur le président, pour couper l'industrie bovine du reste du monde. Tout cela, en vue de regrouper cette industrie entre les mains de quelques anciens tenants de la libre-entreprise, qui, après avoir réussi, ont choisi d'employer leurs dernières années à déposséder la population.

Monsieur le président, nous sommes tous assez politiciens pour savoir que si cette décision est prise à la façon du parti libéral, il y aura un référendum au Canada. L'Ontario et le Québec voteront en sa faveur—et pourquoi pas? Après tout, elles savent que, dans l'industrie laitière, elles représentent la plus grande part, que dans l'industrie de la volaille, elles ont les deux tiers et que dans l'industrie des œufs, elles ont le contingentement le plus important. Le Québec, même sans gestion de l'offre, a ramené la production du porc dans ses frontières en tirant le maximum des subventions au transport et des paiements de transfert pour surmonter notre avantage concurrentiel naturel.

Une dernière question, monsieur le président: Si nous acceptons les offices de commercialisation de gestion de l'offre, vers quoi l'industrie se tournera-t-elle?

[Text]

I have made the points I came here to make, and I thank you very kindly for the opportunity.

The Chairman: Mr. Butterfield, I find your figures wrong and inaccurate. Nevertheless, I want to thank you for being here and presenting your report, but I am not going to dignify it by asking you any questions.

That completes the hearing of people who wished to make representations this afternoon. I should now like to tell you something about the Standing Senate Committee on Agriculture. This committee is made up of 19 Senators, from all across Canada. Most of them are very very dedicated people. They represent the Northwest Territories, the Yukon, and every province in Canada. They are here, and they go across Canada to help people, not to hurt them. I have a great regard for the young people of this country. The greatest resource that Canada has is the young people.

I was part of the government that decided that every young person, including Mr. Butterfield and everybody else here, should have free education at the university level. I was part of the group that said everybody should have the right to medicare, and I am proud of those things. I was part of the government that decided we should have old age pensions, and that every sick man and woman should be looked after. I am proud of all those things, notwithstanding the inaccuracy of the last witness.

I want to thank you very much for being here this afternoon.

Senator Bielish: May I at this time also add my thanks to my fellow Albertans for appearing today. I am sure that those of us who did not ask too many questions took note of what was being said, and we will have the record to read when we get together again. Thank you.

Mr. Stan Berg: Mr. Chairman, what is the purpose of the mike on the floor?

The Chairman: Just before you speak, Senator Thompson wants to say a word or two. After he has spoken I will recognize you.

Senator Thompson: I would just like to say something, Mr. Chairman, because I think we have to refute an impression.

We have been saying this steadily. This Roytenberg report gave a number of options for consideration, and we are out here trying to get your reaction to it, and to learn from what you are saying. I respect what the last speaker said, but I think he is being very unfair. Frankly, he and I somehow read that report differently. In no way have I or any of us have come down the side of supply management. We are here to learn, and for the last speaker to suggest that we are—I do not remember his exact words but he spoke as though we were fixed in our minds about the solution we will impose. That is completely inaccurate. We are here to learn. We appreciate the fact that you people who work in and really understand this industry have come to advise us, and we are here to listen. We have come to no conclusion.

[Traduction]

J'ai fait ressortir les points que j'avais résolu de mentionner et je vous remercie de m'avoir fourni cette occasion.

Le président: Monsieur Butterfield, je trouve que vos chiffres sont faux et inexacts. Néanmoins, je vous remercie d'être venu ici aujourd'hui et d'avoir présenté votre mémoire. Mais je ne vous ferai pas l'honneur de vous poser des questions.

Cela termine l'audience des personnes qui désiraient faire un exposé cet après-midi. Je voudrais maintenant vous dire quelques mots au sujet du Comité sénatorial permanent de l'agriculture. Ce comité est constitué de 19 sénateurs provenant de toutes les parties du Canada. La plupart d'entre eux sont des gens très, très dévoués. Ils représentent les Territoires du Nord-Ouest, le Yukon et toutes les provinces du Canada. Ils sont ici et parcourent le Canada pour aider les gens non pour les blesser. J'ai beaucoup d'estime pour la plus grande ressource du Canada: sa jeunesse.

J'étais du nombre de ceux qui ont décidé que tous les jeunes, y compris M. Butterfield et n'importe qui d'autre, devraient pouvoir fréquenter l'université gratuitement. J'étais du nombre de ceux qui ont dit que tout le monde devrait avoir droit aux soins médicaux et j'en suis fier. J'étais du nombre de ceux qui ont décidé qu'il nous fallait instaurer un régime universel de pension de retraite et s'occuper de tous les malades sans distinction. Je suis fier de tous ces gestes que j'ai posés, malgré ce qu'en dit le dernier témoin.

Je tiens à vous remercier de m'avoir donné la chance de comparaître ici cet après-midi.

Le sénateur Bielish: Permettez-moi maintenant de remercier mes compatriotes albertains d'être venus aujourd'hui. Je suis convaincu que ceux d'entre nous qui n'ont pas posé beaucoup de questions ont pris bonne note de ce qui s'est dit; nous pourrions lire le compte rendu lors de notre prochaine rencontre. Merci.

M. Stan Berg: Monsieur le président, à quoi sert le micro dans la salle?

Le président: Avant de vous donner la parole, le sénateur Thompson aurait un ou deux mots à dire. Le micro sera à vous tout de suite après.

Le sénateur Thompson: J'aimerais tout simplement dire quelque chose, monsieur le président, car j'estime qu'il nous faut dissiper une impression.

Nous n'avons pas cessé de dire que le rapport Roytenberg proposait l'étude d'un certain nombre de solutions et que nous sommes ici afin de tenter de connaître votre opinion et d'apprendre d'après le message que vous avez à nous livrer. Je respecte ce qu'a dit le dernier orateur, mais je crois qu'il est très injuste. En toute franchise, nous avons tous les deux lu le rapport de façon très différente. Jamais aucun d'entre nous ne s'est prononcé en faveur de la gestion de l'offre. Nous sommes ici pour apprendre et malgré que le dernier orateur ait insinué que nous penchions de ce côté—je ne me souviens pas exactement de ce qu'il a dit, mais il semblait laisser entendre que nous étions fixés quant à la solution que nous imposerons. C'est tout à fait inexact. Nous sommes ici pour apprendre. Nous apprécions le fait que des personnes comme vous qui travaillent pour cette industrie et comprennent vraiment ce qui

[Text]

Mr. Stan Berg: Mr. Chairman and Senator Thompson, I sympathize with your position as members of the Senate Committee, but there is one issue that I would like cleared up.

The Chairman: May we have your name, sir?

Mr. Stan Berg: My name is Stan Berg. I am from Androsan, Alberta. I have sat here all afternoon and have become more and more confused, because the Senate continually denies having anything to do with this report that we are spending all this time on. I would like to know who ordered that report to be done. Who directed Mr. Roytenberg to do it? Who wrote the terms of reference? Who is responsible? That is my first question, and I might have another comment or two after you answer it.

The Chairman: Well, the Standing Senate Committee on Agriculture and the steering committee first had Mr. Roytenberg write the report.

Mr. Stan Berg: Who directed the steering Committee to direct Roytenberg to write the report?

The Chairman: Well, it is a quite democratic committee; it has been an ongoing committee for many years, and it meets very often. He was asked to develop a working paper, that is how the paper came about. It was not a paper that was to be a Senate report. It was merely a working paper, and the steering committee on, I believe, July 20 decided that the Senate committee should send a copy to each provincial minister of agriculture, and should hold hearings. This is the result of their direction.

Mr. Stan Berg: How does it come to have your signature affixed to it?

The Chairman: Because I am the chairman of the Senate committee.

Mr. Stan Berg: Yes, and why have you suggested publicly many times that one of the purposes of this report is to find out what the producers of this country think; not what the organizations think?

The Chairman: We have met the organizations. I do not know how many, but we have met many of the organizations. We, or Mr. Roytenberg, have discussed it with many of the organizations.

Mr. Stan Berg: Well, I do not know if I have got an answer to my question, but I suppose that is the best I can expect. Thank you.

The Chairman: As there are no more questions, I declare the meeting adjourned.

(The submission of Mr. R. H. Carlyle, Blackfalds, Alberta, follows:)

THE CATTLEMEN'S DILEMMA

[Traduction]

s'y passe soient venues nous donner des conseils et nous sommes ici pour écouter. Nous n'en sommes venus à aucune conclusion.

M. Stan Berg: Monsieur le président et sénateur Thompson, je comprends votre position en tant que membre du Comité du Sénat, mais il y a un point que j'aimerais éclaircir.

Le président: Pouvez-vous nous donner votre nom?

M. Stan Berg: Mon nom est Stan Berg. Je viens de Androsan en Alberta. J'ai assisté aux délibérations de cet après-midi et je comprends de moins en moins ce qui se passe du fait que le Sénat nie constamment avoir quelque chose à faire avec ce rapport auquel nous consacrons tout ce temps. J'aimerais savoir qui avait commandé ce rapport. Qui a accordé ce mandat à M. Roytenberg? Qui est responsable? Il s'agit de ma première question et il se pourrait que je fasse quelques observations une fois que vous m'aurez répondu.

Le président: Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et le Comité spécial ont tout d'abord demandé à M. Roytenberg de rédiger le rapport.

M. Stan Berg: Qui a ordonné au Comité directeur de mandater M. Roytenberg pour qu'il rédige ce rapport?

Le président: Eh bien! il s'agit d'un comité assez démocratique; ce comité existe depuis de nombreuses années et ses membres se rencontrent très souvent. On a demandé à M. Roytenberg de rédiger un document de travail et c'est de là que le document a pris forme. Il ne devait pas s'agir d'un rapport du Sénat. Il s'agissait simplement d'un document de travail et le Comité directeur a décidé le 20 juillet que le Comité sénatorial devait en faire parvenir un exemplaire à chaque ministre provincial de l'Agriculture et tenir ensuite des audiences. C'est ce Comité qui a demandé que des audiences aient lieu.

M. Stan Berg: Comment se fait-il que vous l'avez signé?

Le président: Parce que je suis président du Comité sénatorial.

M. Stan Berg: Oui et pourquoi avez-vous laissé entendre publiquement à plusieurs reprises que ce rapport vise à obtenir l'opinion des producteurs de ce pays et non pas des organisations?

Le président: Nous avons rencontré les organisations, Je ne saurais dire combien, mais nous en avons rencontré un grand nombre. M. Roytenberg ou nous-mêmes en avons discuté avec de nombreuses organisations.

M. Stan Berg: Je ne sais pas si j'ai obtenu une réponse à ma question, mais je suppose que je ne peux m'attendre à rien de mieux. Merci.

Le président: Comme il n'y a pas d'autres questions, la Séance est levée.

(Mémoire de M. R. H. Carlyle, Blackfalds (Alberta))

LE DILEMME DE L'ÉLEVEUR DE BÉTAIL

[Text]

The present low prices for beef cattle are causing much concern, yet no solution acceptable to a majority of the producers has been found.

This is largely due to the traditionally conservative attitude that has plagued the industry for so long.

A reluctance to change has long been evident in their opposition to a more rational marketing system. It has also been indicated by a lack of interest in new breeding practices and techniques. Only recently has the value of cross-breeding the new exotic imports with old established breeds been recognized.

Over 70 years ago dairymen began using Record of Performance for selection of breeding stock, yet there are still beef cattle producers who select by visual appraisal alone.

Dairymen also led in the use of A.I. for herd improvement. Other farm groups, long ago saw the need for cooperation in the sale of their products, and developed sales organizations which serve them well over the years. They were the foundation for the marketing boards and commissions which are now of such great interest.

It was evident in the initial stages of this development that control of production was necessary if a satisfactory price structure was to be maintained.

This matter of supply management is the contentious issue in the present cattle marketing debate. Stabilization or subsidy payments are being made in a number of other provinces, but quotas to limit production have been rejected.

It is a case of producers wanting not only a good price for their product, but also the right to unlimited expansion.

It is difficult to understand why they cannot accept the fact that it is better to sell 100 units at a profit, rather than 110 units at a loss.

One of the worst features of the so-called free marketing system is the drastic drop in prices which usually occurs if there should be a comparatively small oversupply of a product.

A marketing board can correct such a situation by taking the surplus off the market and disposing of it elsewhere. The major part of the product can still be sold at the regular price, and the loss on the relatively small surplus divided among all the producers.

Marketing boards or commissions have been faced with many problems in the past, and will continue to be in the future.

[Traduction]

Les bas prix actuels des animaux de boucherie inquiètent énormément et pourtant il n'a encore été possible de trouver aucune solution satisfaisante pour la plupart des producteurs.

Cette situation est en grande partie attribuable à l'attitude traditionnellement conservatrice qui mine l'industrie depuis fort longtemps.

Son opposition à un système de commercialisation plus rationnel a toujours été teintée d'une hésitation devant le changement. Cela s'est également traduit par un manque d'intérêt à l'égard des nouvelles méthodes et techniques d'élevage. Ce n'est que tout récemment que la valeur du croisement de nouvelles importations exotiques avec les anciennes races établies a été reconnue.

Il y a plus de 70 ans, les producteurs laitiers ont commencé à utiliser des dossiers de rendement pour la sélection du bétail de reproduction même si certains producteurs d'animaux de boucherie font encore leur choix au pifomètre.

Les producteurs laitiers viennent également en tête quant au recours à l'insémination artificielle lorsqu'il s'agit d'améliorer leur troupeau. D'autres groupes agricoles ont constaté, il y a longtemps, qu'il leur fallait s'entraider pour la vente de leurs produits et créer des organisations qui les ont bien servis au fil des ans. Je veux parler de la création d'offices de commercialisation et de commissions qui sont maintenant du plus haut intérêt.

Il tombait sous le sens au tout début qu'il fallait contrôler la production si l'on voulait maintenir une structure de prix satisfaisante.

La gestion de l'offre est une des questions litigieuses dans le débat actuel sur la commercialisation du bétail. Un certain nombre d'autres provinces ont opté pour la stabilisation ou la prestation de subventions mais se refusent à imposer des contingents pour limiter la production.

Et voilà que les producteurs veulent non seulement qu'on leur donne un bon prix pour leurs produits mais qu'on n'impose aucune limite à leur expansion.

Il est difficile de comprendre pourquoi les producteurs ne peuvent accepter le fait qu'il vaut mieux vendre 100 bêtes et réaliser un bénéfice que de se départir de 110 à perte.

Une des pires caractéristiques du supposé système de libre-échange, c'est la chute spectaculaire des prix qui se produit actuellement s'il doit y avoir un excédent relativement faible d'un produit.

Un office de commercialisation peut corriger une situation de ce genre en retirant l'excédent du marché et en l'évacuant ailleurs. Presque toute la production peut être vendue au prix normal et la perte à l'égard de l'excédent relativement faible peut être répartie entre les producteurs.

Les offices de commercialisation ont dû faire face à de nombreux problèmes par le passé et cela ne devrait pas changer.

[Text]

Much criticism is heard regarding the selling of quotas. Individual quotas are the basis for a supply management system, but how to pass a quota from a retiring to a now producer has been a problem.

To design and operate a marketing organization for all the beef produced in Canada would be a formidable task. Existing national boards and commissions were formed by uniting provincial bodies which were already in existence.

As there are no provincial cattle marketing boards, commissions, or authorities, it might be possible to begin with a national organization and possibly form provincial sections later.

The many different kinds of farm units which are producing beef, and the widely different opinions of the operators, would present difficult problems in establishing a marketing board or commission. Statistics indicate that the majority of cattle marketed come from relatively small herds, and possibly a majority of the owners have other sources of income.

In the central and southern part of the province, there are quite a number of strictly cattle units, but also many grain farmers who have a small herd to utilize non-arable land, and provide some diversification.

In the grey wooded areas to the west and north, less grain is grown, but a great many farmers or farm women have off-the-farm employment.

A growing number of town and city business and professional people have hobby farms, producing cattle at a loss, against which they can write off their income.

Purebred breeders cannot be considered beef producers—their business is supplying breeding stock for the industry.

Feedlot operators, both those who buy cattle and those doing custom feeding, can scarcely be called cattle producers. They could be considered rather in the position similar to packing plants—another link between the producers and the consumer.

The only bona fide producers are those who have a cow herd and either sell calves or retain them until they reach market weight. It is from this group that most of those working for an orderly marketing system come, but the major cattle organizations tend to be dominated by those from other groups.

Any plan for a stabilization payment, marketing board, or meat authority should be designed to give maximum

[Traduction]

Les critiques se font nombreuses en ce qui concerne la vente des quotas. Les contingents individuels sont le fondement d'un système de gestion de l'offre, mais le problème réside dans la façon de transférer ces derniers d'un exploitant qui se retire à un producteur qui en possède déjà un.

Concevoir et exploiter un office de commercialisation pour tout le bœuf produit au Canada représenterait une tâche énorme. Les offices et commissions existants ont été créés par des organismes provinciaux déjà en place.

Comme il n'existe aucun office, commission ou autorité pour la commercialisation des bovins au niveau provincial, il serait peut-être possible de créer tout d'abord une organisation nationale et éventuellement des sections provinciales.

Compte tenu des nombreuses exploitations agricoles de types différents qui produisent du bœuf et des opinions largement différentes des exploitants, il pourrait être très difficile de créer un office ou une commission de commercialisation. D'après certaines de nos statistiques, la plupart des bovins commercialisés proviennent de troupeaux relativement petits et l'on suppose que la plupart des propriétaires ont d'autres sources de revenus.

Dans la partie centrale et méridionale de la province, on compte un nombre important d'exploitations réservées exclusivement à l'élevage des bovins, mais il y a également de nombreux producteurs de céréales qui élèvent un petit troupeau de manière à utiliser les terres non arables et à diversifier ainsi leur production.

Dans les régions boisées de l'ouest et du nord, un très grand nombre d'exploitants agricoles, hommes ou femmes, travaillent à l'extérieur.

Un nombre sans cesse croissant d'hommes d'affaires et de professionnels consacrent leurs temps libres à l'élevage du bétail et peuvent déduire leurs pertes à cet égard de leurs revenus.

On ne peut considérer les éleveurs de bétail de race pure comme des producteurs de bœuf. Leur travail consiste à fournir des troupeaux d'élevage à l'industrie.

On peut à peine appeler producteurs de bétail les exploitants de parcs d'engraissement qui achètent du bétail et qui procèdent à l'engraissement sur commande. On pourrait plutôt les considérer comme étant dans une situation semblable aux entreprises de salaison, qui constituent un autre lien entre les producteurs et les consommateurs.

Les seuls producteurs authentiques sont ceux qui possèdent un troupeau de vaches et vendent les veaux ou les gardent jusqu'à ce qu'ils atteignent le poids marchand. C'est de ce groupe que proviennent la plupart des gens qui travaillent pour un système de commercialisation organisé, bien que la plupart des organisations importantes de bétail tendent à être dominées par les personnes provenant d'autres groupes.

Tout régime de paiement de stabilisation, tout office de commercialisation ou tout conseil des viandes doit être

[Text]

encouragement to the producer to keep all his animals till they reach slaughter weights.

This would greatly simplify the marketing procedure, and also ring greater returns to the producer. Many calves are sold at weaning because the farmer hesitates to keep them for another year in case of a drop in price. With a price set at a figure to cover production costs, there would be no risk involved.

A marketing plan to guarantee the producer his production costs would not solve all the problems in the beef industry. Despite lower beef prices, consumption has not increased appreciably. With cattle requiring 7-8 pounds of grain to produce 1 pound of gain, chickens taking only 2 pounds of grain and hogs 4 pounds, it is evident that a cheaper means of beef cattle production should be found.

Ruminants have a digestive system adapted to the consumption of large quantities of roughage, and they can make rapid growth on good pasture, although the meat will not have as high a percentage of fat as with grain feeding. Since more lean carcasses will be required to fill the growing demand for hamburger and other processed meats, this could be an added advantage.

The use of more forage and pasture crops would aid in a much needed program to replace the rapidly depleting organic matter in prairie and parkland soils. Much less fertilizer, and no herbicides, would be required if grass and legumes were grown in place of barley. Research and experimental work on a project of this kind would provide much valuable information.

There is a considerable loss to the whole industry in selling calves at weaning time. They are trucked long distances in many cases, and when under the stress created are much more susceptible to disease, and loss of weight can be high. There is also the cost of going through several auction rings before reaching the packing house.

Keeping calves over to grow out and finish on the farm where they are raised may not appeal to smaller operators, as it would mean an extra pasture and yard in the winter, but with the assurance of an adequate price, it should be a profitable venture.

With more forage in the ration, steers would be older and heavier when marketed, and under our present system would doubtless sell for less per pound. In the past, the packers have taken advantage of any such production changes—another reason why livestock people should have more control over the marketing process.

[Traduction]

conçu pour inciter le plus possible le producteur à conserver ses animaux, jusqu'à ce qu'ils atteignent le poids prévu pour l'abattage.

Cela simplifierait grandement la procédure de commercialisation et augmenterait également les bénéfices pour le producteur. Un grand nombre de veaux sont vendus au sevrage, parce que le cultivateur hésite à les garder un an de plus de crainte d'une baisse des prix. Avec un prix fixé pour couvrir les coûts de production, il n'y aurait aucun risque.

Un plan de commercialisation visant à garantir au producteur ses coûts de production ne résoudrait pas tous les problèmes de l'industrie du bœuf. En dépit de prix du bœuf plus faibles, la consommation n'a pas augmenté de façon notable. Avec du bétail qui exige 7 à 8 livres de grain pour gagner une livre, des poulets qui n'exigent que 2 livres et des porcs 4 livres, il est manifeste que l'on doit trouver des moyens moins onéreux pour la production de bœuf.

Les ruminants ont un système digestif qui est adapté à la consommation de grosses quantités de déchets et ils peuvent grossir rapidement avec du bon fourrage, bien que la viande ne contienne pas un pourcentage aussi élevé de graisse qu'avec l'engraissement au grain. Étant donné qu'on aura besoin d'un plus grand nombre de carcasses maigres pour satisfaire à la demande croissante d'hamburgers et autres viandes traitées, cela ne peut constituer qu'un avantage supplémentaire.

L'utilisation accrue de fourrage et de pâtures aiderait grandement au programme nécessaire pour remplacer les matières organiques en voie d'épuisement dans les prairies et les parcs. Si on cultivait de l'herbe et des légumes au lieu d'orge, on aurait beaucoup moins besoin d'engrais et les herbicides ne seraient pas nécessaires. Les recherches et les travaux expérimentaux dans un projet de ce genre fourniraient des renseignements très utiles.

L'ensemble de l'industrie subit des pertes considérables en vendant les veaux au sevrage. Souvent, ils sont transportés par camion sur de longues distances. La fatigue les expose beaucoup plus à la maladie et la perte de poids peut être élevée. Il y a également les frais entraînés par les ventes aux enchères avant d'aboutir à l'entreprise de salaison.

Le fait de garder les veaux sur la ferme jusqu'à l'abattage peut ne pas plaire aux petits exploitants, car il signifie des pâtures supplémentaires et un parc pour l'hiver mais, en ayant l'assurance de prix convenables l'entreprise serait rentable.

Avec des rations plus importantes de fourrage, les bouvillons seraient plus âgés et plus lourds au moment de la vente et, en vertu de notre système actuel, se vendraient à un prix moindre par livre. Par le passé, les entreprises de salaison ont profité de ces modifications dans la production—ce qui est une autre raison pour laquelle les éleveurs doivent exercer un plus grand contrôle sur le processus de commercialisation.

[Text]

The time may soon come when the leaders of the beef cattle industry and their spokesmen (as well as those who so meekly follow) will recognize the futility of continuing to nourish that grand old free enterprise tradition. For a while it served well those rugged individualists who brought it into the country with the descendants of the Texas Longhorns.

Unhindered by barbed wire fences and government regulations they had only minor obstacles to overcome, until a hard winter did so many of them in.

At the present time, almost any industry in financial difficulties, from the tycoons who control Chrysler and Massey-Ferguson to the baker in a small town, can get assistance from federal or provincial government on an individual basis.

Farmers have also received assistance in cases of crop failure or disastrously low prices, but it has been necessary for them to organize and exert some pressure. This, the cattle people have always been reluctant to do. Now, with their industry in serious trouble they are facing a dilemma.

They have just two choices—they can get together and assume the responsibility of marketing their own products, or they can sit back and allow government to do the job. In selecting either alternative, they must break with the past, and belatedly enter the twentieth century. There is no other way.

The committee adjourned.

[Traduction]

Peut-être très bientôt, des dirigeants de l'industrie du bœuf et leurs porte-parole (ainsi que ceux qui suivent humblement) admettront la futilité de continuer de nourrir cette grande et ancienne tradition de libre entreprise. Pendant un certain temps, elle a très bien servie ces farouches individualistes qui l'ont introduite au pays avec les descendants des Longhorns du Texas.

En dépit des clôtures en barbelés et des règlements du gouvernement, ils n'avaient eu que des obstacles mineurs à surmonter jusqu'à ce qu'un hiver rigoureux ait raison de tant d'entre eux.

A l'heure actuelle, presque toutes les industries ayant des difficultés financières, depuis les magnats qui contrôlent Chrysler et Massey-Ferguson jusqu'au boulanger d'une petite ville, peuvent recevoir individuellement l'aide du gouvernement fédéral ou provincial.

Les fermiers ont également reçu de l'aide en cas de destruction des récoltes ou de prix désastreusement bas, mais il a été nécessaire qu'ils s'organisent et exercent certaines pressions. Les éleveurs ont toujours répugné à ces façons de procéder. Maintenant que leur industrie a des ennuis sérieux, ils doivent faire face à un dilemme.

Ils n'ont le choix qu'entre deux solutions—ils peuvent se rassembler et assumer la responsabilité de la commercialisation de leur propre produit, ou ils peuvent demeurer passifs et permettre au gouvernement de se charger de la tâche. En choisissant l'une ou l'autre solution, ils doivent rompre avec le passé et entrer tardivement dans le 20^e siècle. Il n'y a pas d'autre solution.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the Alberta Cattle Producers:

Mr. Steven Yurchak.

From the High Custom Feedlot:

Mr. Dennis Wobeser.

From Olson's Feedlot:

Mr. Jack Olson;

Mr. John Pahara.

From Nicola Ranch Ltd.:

Mr. Doug Blair.

From Alberta Cattle Feeders Association:

Mr. Ben Thorlakson, President.

Mr. J. W. Sears.

Mr. Danny Hozak.

Mr. Wayne Forbes.

Mr. Wayne Heller.

Mr. Richard Davies.

Mr. Dan Stephenson.

Mr. E. Jarvis.

Mr. Tom Butterfield.

De la Alberta Cattle Producers:

M. Steven Yurchak.

Du High Custom Feedlot:

M. Dennis Wobeser.

Du Olson's Feedlot:

M. Jack Olson;

M. John Pahara.

De la Nicola Ranch Ltd.:

M. Doug Blair.

De la Alberta Cattle Feeders Association:

M. Ben Thorlakson, président.

Mr. J. W. Sears.

M. Danny Hozak.

M. Wayne Forbes.

M. Wayne Heller.

M. Richard Davies.

M. Dan Stephenson.

M. E. Jarvis.

M. Tom Butterfield.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Tuesday, December 1, 1981
Kamloops, British Columbia

Le mardi 1^{er} décembre 1981
Kamloops (Colombie-Britannique)

Issue No. 14

Fascicule n° 14

Thirteenth proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

Treizième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 3)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 3)



ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be authorized to examine and report upon any aspect of the Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the subject of the Canadian beef industry in the Second, Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so authorized by the Committee, may adjourn from place to place in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai 1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième, troisième et quatrième sessions du trentième Parlement soient déférés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 1, 1981
(24)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at the Canadian Inn, Kamloops, British Columbia, at 7:20 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Adams, Bielish, and Williams. (4)

In Attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee.

Witnesses:

Mr. W. H. Sedgwick;
Mr. David Chutter.

From the Squam Bay Livestock Association:

Mr. Charles Keller;
Mr. Ron Floritto.

From Gerard Guichon Ranch Limited:

Mr. Lawrence J. G. Guichon, Manager.

From the B.C. Cattlemen's Association:

Mr. H. Allison and Mr. H. Blazowski, Secretary and Manager.

From Bonaparte Ranch:

Mr. Alan A. Parke;
Mr. Gordon Parke.

From the Kamloops Stockmen's Association:

Mary MacGregor, President.

From the Livestock Markets Association of Canada:

Mr. Bruce Whyte, President;
Mr. Douglas Mervyn.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman presented the members of the Committee and made an opening statement after which he introduced ten witnesses in turn, each of whom presented their views and answered questions put to them by the Committee.

A short recess was called.

Upon resumption of the proceedings, the Chairman introduced the remaining witness, Mr. Douglas Mervyn, who presented his views and answered questions.

At the invitation of the Chairman, the following spoke from the floor: Messrs. R. Y. Mitchell and J. G. Guichon.

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 1^{er} DÉCEMBRE 1981
(24)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui au Canadian Inn, Kamloops, Colombie-Britannique, à 19 h 20 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, C.P. (président).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Adams, Bielish et Williams. (4)

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité.

Témoins:

M. W. H. Sedgwick;
M. David Chutter.

De la Squam Bay Livestock Association:

M. Charles Keller;
M. Ron Floritto.

De la Gerard Guichon Ranch Limited:

M. Lawrence J. G. Guichon, directeur.

De la B.C. Cattlemen's Association:

M. H. Allison et M. H. Blazowski, secrétaire et directeur.

Du Bonaparte Ranch:

M. Alan A. Parke;
M. Gordon Parke.

De la Kamloops Stockmen's Association:

Mary MacGregor, président.

De la Livestock Markets Association of Canada:

M. Bruce Whyte, président;
M. Douglas Mervyn.

Le Comité reprend l'étude de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 pour étudier certains aspects de l'élevage du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président présente les membres du Comité, fait une déclaration préliminaire puis présente les témoins qui font à leur tour une déclaration et répondent ensuite aux questions que leur posent les membres du Comité.

Après une courte pause, le président présente le dernier témoin, M. Douglas Mervyn, qui fait une déclaration et répond aux questions.

À la demande du président, les membres suivants de l'auditoire, MM. R. Y. Mitchell et J. G. Guichon, prennent la parole.

At 10:45 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

A 22 h 45, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

EVIDENCE

Kamloops, Tuesday, December 1, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 7.25 p.m. to examine certain aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Harry Hays (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Ladies and gentlemen, first I should like to introduce my colleagues and give you a bit of background information. The Senate Committee on Agriculture is a standing committee of the Senate. We have about seven or eight such committees. My name is Harry Hays and I am chairman of the Standing Committee on Agriculture. There are 19 members on the committee on Agriculture. There are 19 members on the committee, and at one time or another all members of the committee are present at meetings. For this particular exercise by the time we are through, we will have crossed Canada from the Maritimes to British Columbia. All of my colleagues here tonight are farmers, I believe. On my immediate right is one of our British Columbia Senators, Guy Williams. He is not only a farmer; he is a fisherman—and he is a good eater! Guy is somebody we love in the Senate. Senator Williams does a great job in the Senate.

Next to him is Senator Bielish from Alberta. She is a farmer's wife and a very famous Albertan. She has travelled all over the world for women's causes, and is very well known. She has been honoured by a number of universities, and we are delighted to have her with us tonight.

Next, on her immediate left is Senator Adams from the Northwest Territories. He represents all the Inuit people. He also is a farmer in Ontario. These Senators will be asking questions of those people who present briefs.

I might also mention that we have some of our Senate staff here tonight. Dr. Grant Carmen is our Research Director. Miss Sally Rutherford is our Assistant Research Director, and John Desmarais is clerk of the Agriculture committee.

You will notice that there are two Hansard reporters, and, inasmuch as this is an official meeting, everything said here will be reported and will form part of the permanent record of the Senate as all Senate committee hearings do.

We are here to listen, and that is an ongoing exercise of this Senate committee. We have spent a great deal of time on grains in the past. We have met with our Senate counterparts in Washington and they have also been to Ottawa. We hope to continue meeting with them in the new year.

This committee has been studying the beef situation for a number of years in an ongoing way. We had Mr. Roytenberg prepare the paper we are discussing tonight. It was prepared precisely as a discussion paper. It is not a Senate statement or list of recommendations, and although some Senators, maybe including the Chairman, have strong views about some of the

TÉMOIGNAGES

Kamloops, le mardi 1^{er} décembre 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 19 h 25 pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada.

Le sénateur Harry Hays (président) occupe le fauteuil.

Le président: Mesdames et messieurs, je voudrais d'abord vous présenter mes collègues et vous donner quelques renseignements d'ordre général. Je m'appelle Harry Hays et suis le président du Comité permanent de l'Agriculture qui est un des sept ou huit comités permanents du Sénat. Ce comité comprend 19 membres, tous présents à ses réunions, à un moment ou à un autre. L'exercice en cours nous aura fait parcourir le Canada des Maritimes à la Colombie-Britannique. Tous mes collègues présents ici ce soir sont, je pense, des agriculteurs. A ma droite est assis l'honorable Guy Williams, un de nos sénateurs de la Colombie-Britannique, qui est non seulement un agriculteur mais aussi un pêcheur et qui a une bonne fourchette! Guy est un membre fort apprécié du Sénat en raison de l'excellent travail qu'il y fait.

A côté de lui se trouve le sénateur Bielish de l'Alberta, qui est femme d'agriculteur et une albertaine renommée. Elle a en effet parcouru le monde pour défendre la cause des femmes et est par conséquent très connue. Plusieurs universités lui ont décerné des honneurs et nous sommes très heureux qu'elle soit parmi nous ce soir.

Immédiatement à sa gauche est le sénateur Adams, des Territoires du Nord-Ouest. Il représente toute la population Inuit et est également agriculteur en Ontario. Ces sénateurs poseront des questions aux personnes qui présentent un mémoire.

Je ne voudrais pas oublier de mentionner qu'une partie du personnel du Sénat est également ici ce soir, notamment M. Grant Carmen, D. ph., directeur de la recherche et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche, ainsi que M. John Desmarais, greffier du Comité de l'agriculture.

Vous remarquerez aussi la présence de deux sténographes du hansom; dans la mesure où cette séance a un caractère officiel, tout ce qui y sera dit sera versé en compte-rendu officiel des délibérations du Comité, comme cela se fait pour toutes les séances des comités du Sénat.

Nous sommes venus ici pour écouter, ce qui est une activité permanente de ce comité du Sénat. Dans le passé, nous avons consacré beaucoup de temps aux céréales. Nous avons aussi rencontré nos homologues du Sénat américain, à Washington, et eux sont également venus à Ottawa. Nous espérons pouvoir continuer à les rencontrer au cours de l'année prochaine.

Il y a déjà plusieurs années que notre comité étudie la situation de l'élevage du bœuf au Canada. Nous avons demandé à M. Roytenberg de nous préparer le document dont nous discuterons ce soir et qui a été conçu comme document de travail. Il ne s'agit ni d'une prise de position officielle du Sénat, ni d'une liste de recommandations, car même si certains

[Text]

agricultural problems in this country, the Senate Committee on Agriculture, as a whole, has many different views. Never, at any time, have the members voted on or solidified their views with respect to any program—whether it be marketing legislation or the free enterprise system or whatever. They have not made any of those sorts of decisions, and I emphasize that, because, as we have gone across Canada, many people have called this a Senate report. It is not a Senate report. It is a report that was prepared by Mr. Roytenberg.

I should give you a little of Mr. Roytenberg's background. Mr. Roytenberg worked for the Department of Agriculture back in the early sixties. He was the Marketing Manager for Steinberg's, who for many years were often accused of setting the price of beef in Canada. They were supposedly doing so every Thursday morning in Montreal. He was also the man who put CEMA together. He is a very knowledgeable person when it comes to marketing food products. He did the report. We have checked the statistics and most of them come from the Department of Agriculture or from Statistics Canada. Ten people, groups or individuals have indicated that they would like to present briefs tonight and we should like to hear from them all. If anybody from the floor wants to say something after words and we have the time, we will be glad to listen. But we hope that we can keep our discussion focussed on the paper, because that is our purpose here.

The first person we will hear from this evening is Mr. W. H. Sedgwick. Go ahead, Mr. Sedgwick.

Mr. W. H. Sedgwick: Thank you, Mr. Chairman. Good evening ladies and gentlemen. This brief was prepared by myself and two other beef producer colleagues, Mr. Don Shook and Mr. Ed Shook. I'll just read it through and try not to take too much time.

We are here to welcome the Committee, to hear arguments pro and con the alternative marketing proposals, and to add some ideas to the discussion.

The problems besetting the beef industry also haunt many other producing industries. They rise from some sectors, bargaining from strength, getting more of the nation's wealth for doing less to create that wealth. All things being equal, this means that the equivalent number must get less and do more. It is the unorganized and powerless that suffer. It is not coincidence that the price for producer's beef declined at the same time other people's incomes went up. If you believe in the right of equal pay for work of equal value, it is quite simple to establish what is fair. Time plus talent plus investment equals value. It is then the role of government to guide the establishment of mechanisms to ensure the equality of reward between the different sectors of the economy. We see four main choices for the beef industry:

[Traduction]

sénateurs, y compris le président du Comité, ont des idées bien arrêtées sur quelques-uns des problèmes agricoles de notre pays, on retrouve au Comité sénatorial de l'Agriculture un grand nombre de points de vue. Nous n'avons jamais mis un programme aux voix ni cherché à nous entendre au sujet d'un quelconque programme, qu'il s'agisse de la législation de mise en marché ou du régime de la libre entreprise ou que sais-je encore, et n'avons jamais pris de décision de ce genre. J'insiste sur ce point parce que, au cours de nos déplacements, un grand nombre de personnes ont cru que ce document était un rapport officiel du Sénat, alors qu'il n'en est rien. C'est tout simplement un document de travail qui a été rédigé par M. Roytenberg.

Voici quelques renseignements sur les antécédents de ce dernier. M. Roytenberg a travaillé au ministère de l'Agriculture au début des années 60. Il devint par la suite le directeur du marketing chez Steinberg, entreprise qu'on a, pendant de nombreuses années, accusé de fixer le prix du bœuf au Canada. On disait qu'elle le faisait tous les jeudis matin, à Montréal. C'est également lui qui a mis sur pied l'OCCO. Il s'y connaît donc très bien en matière de mise en marché des produits agricoles et est l'auteur du rapport en question. Nous avons vérifié certaines des statistiques fournies; la plupart d'entre elles proviennent du ministère de l'Agriculture ou de Statistique Canada. Dix témoins, groupes ou particuliers, ont demandé à présenter un mémoire ce soir et nous aimerions recueillir leur témoignage. S'il se trouvait quelqu'un dans l'assistance qui voudrait ajouter quelque chose après cela, et que nous en ayons le temps, nous serons heureux de l'écouter. Nous voudrions cependant centrer notre attention sur ce document, car c'est pour en discuter que nous sommes réunis ici ce soir.

Notre premier témoin est M. W. H. Sedgwick. La parole est à vous Monsieur Sedgwick.

M. W. H. Sedgwick: Merci, Monsieur le président. Bonsoir Mesdames et Messieurs. Les auteurs de notre mémoire sont MM. Don et Ed Shook, deux collègues qui sont des éleveurs de bœuf, et moi-même. Je vais simplement vous en faire la lecture et tâcherai de ne pas être trop long.

Nous sommes venus ici pour accueillir le Comité, pour examiner le pour et le contre de solutions de rechange à la mise en marché du bœuf et pour avancer quelques idées propres à nourrir le débat.

Les difficultés avec lesquelles l'industrie du bœuf est aux prises harcellent aussi constamment un grand nombre d'autres industries de production. Elles proviennent de certains secteurs qui négocient en position de force et obtiennent une plus grande part des richesses du pays, même s'ils font moins d'efforts pour engendrer cette richesse. Toutes choses étant égales par ailleurs, cela signifie qu'un nombre égal doit obtenir moins et en faire davantage. Ce sont ceux qui ne sont pas organisés et sont sans pouvoir qui en souffrent. Ce n'est pas par pur hasard que le prix du bœuf du producteur ait diminué au moment où les revenus d'autres personnes augmentaient. Si vous acceptez le principe «à travail égal salaire égal», il est très facile d'établir ce qui serait juste. Le temps plus le talent plus l'investissement égalent la valeur. Il appartient ensuite au gouvernement de veiller à mettre en place des mécanismes qui assurent l'égalité de rémunération entre les différents secteurs

[Text]

- (a) A free enterprise system with meaningful competition.
- (b) Carry on as at present.
- (c) A national scheme based on B.C. Income Assurance.
- (d) A full marketing board set up and managed by beef producers.

The first alternative, a free enterprise system with meaningful competition, is simple and basic. Retailers who are competing or customers with the stores next door sell at the lowest possible price. Wholesalers, therefore, are under price pressure, and so are the processors. This pressure is constant. Obviously, any rise or decline in price is immediately transmitted back to the producer. This is a good system. My granddad said it worked really well.

The second alternative is carry on as at present. The carryon syndrome features monopolies in the three major sectors; namely retailing, wholesaling, and processing, and we feel the competition spur is suffocating.

The third alternative is a national scheme based on income assurance. The income assurance model calls for public funds to match producers' contributions to raise the realized beef price to the cost of production. In practice the participant's net receipts are usually around 80 per cent of the cost of production. The missing 20 per cent has to come from the farm operator's wages. Any new plan would have to net the producer 100 per cent of the cost of production. If this alternative is adopted, we ask that the formula "time + talent + investment = value" be appraised, so we may realize parity with other important sectors. In brief, the program cannot be underfunded.

The fourth or marketing board alternative establishes a counterbalance to the power concentration in the rest of the beef industry. The cost is high in loss of freedom and loss of tradition. In lieu of any rapid move by government to create meaningful competition in the food industry, a beef marketing board appears to be the only real choice. We think a producer-controlled marketing board that encourages the cow-calf operator to retain ownership of his cattle through to the rail grade would streamline our marketing system. B.C. will have a vigorous claim for full and expanding quota in any scheme. For instance, there must be a shift away from grain to forage. This indicates a geographical shift in the national herd. In B.C. we have a forage tradition, and the B.C. government has protected the required lands under the Agriculture Land Reserve for present production and for, considerable expansion. In the interest of efficient production, supply lines must be shortened. This points to increased production in B.C., as the west coast is one of Canada's major markets.

[Traduction]

de l'économie. Nous voyons quatre grandes options en ce qui concerne l'industrie du bœuf:

- a) Un régime de libre entreprise où s'exerce une concurrence valable.
- b) Le statu quo.
- c) Un régime national s'inspirant de l'assurance-revenus de la Colombie-Britannique.
- d) La mise sur pied d'un office général de commercialisation dirigé par les producteurs de bœuf.

La première solution, à savoir un régime de libre entreprise où s'exerce une concurrence valable, est simple et fondamentale. Le détaillant qui cherche à attirer les clients des magasins voisins vend ses produits au plus bas prix possible. Les grossistes, et par ricochet les transformateurs, subissent donc une pression au plan des prix et cette pression est constante. Il est clair que toute hausse ou baisse du prix se répercute immédiatement sur le producteur. C'est un bon système. Mon grand-père disait qu'il fonctionnait vraiment bien.

La deuxième solution consiste à maintenir le système actuel, celui des monopoles dans les trois principaux secteurs, soit la vente au détail, la vente en gros et la transformation, mais nous estimons que l'incitation à la concurrence qui s'en dégage est tout simplement suffocante.

La troisième solution est un programme national basé sur l'assurance-revenu. Le modèle de l'assurance-revenu fait appel à des fonds publics équivalant aux contributions des producteurs pour que le prix du bœuf réalisé atteigne le niveau des coûts de production. En pratique, les recettes nettes des participants correspondent habituellement à quelque 80 p. 100 du coût de production. Les 20 p. 100 manquants doivent être tirés du salaire des exploitants agricoles. Tout nouveau régime devrait garantir au producteur la totalité des coûts de production. Si cette solution est adoptée, nous demandons que soit évaluée la formule « temps + talent + investissement = valeur », de façon que nous puissions réaliser la parité avec d'autres secteurs importants. Somme toute, le programme ne peut être sous-financé.

La quatrième solution, celle d'un office de commercialisation, fait contrepoids à la concentration de pouvoir que l'on retrouve dans le reste de l'industrie du bœuf. Elle est coûteuse sur le plan de la liberté et de la tradition. En l'absence d'une initiative immédiate de la part du gouvernement en vue de susciter une concurrence appréciable au sein de l'industrie alimentaire, la création d'un office de commercialisation du bœuf semble être la seule solution véritable. Nous estimons qu'un office de commercialisation contrôlé par les producteurs et qui encourage les éleveurs-naisseurs à conserver la propriété de leur bétail par l'entremise du système de paiement sur rail moderniserait notre système de commercialisation. La Colombie-Britannique revendiquera avec force l'établissement de contingentements élargis dans quel que programme que ce soit. Par exemple, il faudra passer des grains aux plantes fourragères, ce qui signifie pour le cheptel national un déplacement géographique. En Colombie-Britannique, l'utilisation des plantes fourragères est traditionnelle et le gouvernement de la province protège les terres qui font partie des réserves agricoles

[Text]

I have a few other general comments. The B.C. government has developed a policy of moving toward self-sufficiency in food. This is an admirable aim for energy efficiency, for civil defence, and for moral and economic reasons.

Freight rates are forcing changes in B.C. away from our traditional cow-calf system into long keeps and finishing.

Any marketing board must be producer-controlled with the aim of bringing the producer's income up to that of the other sectors of the economy. There should also be a reasonable return on investment.

We must establish the cost of production on a national average basis.

Each participant in the plan should have one vote.

We recommend the bottom limit for participation to be four cows.

The suggestion that the historic pattern of beef cow numbers should be used to allocate quota on a provincial basis is unacceptable, because it does not reflect changes that are rapidly occurring due to such factors as freight rates, cattle shifts, world grain demands, interest rates, and the attitude of various provinces towards agriculture.

Possibly we should investigate the feasibility of a red meats marketing board, which would include beef, lamb, and pork.

In summary, there must be recognition that producing food for domestic consumption has always been and always will be the most important of man's endeavors, and that the prime producer, the farmer and the fisherman, are the most important component in this industry. Without them, we are at the sole mercy of other countries, supplying and charging us whatever they think is enough for our people's primary need: food. Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Sedgwick. There is one question that I should like to ask you. You were talking about more forage and less grain. In Lethbridge, Gerry Kaumeyer, of L.K. Resources told us that they keep about 3,000 cows, that they kill several hundred head of cattle a day, and are quite diversified. He suggested to us that maybe we weren't exploring the genetic material that was available to us, and that probably we should be doing some of the things that you have suggested. He told us that we should be weaning 800 pound calves, and that there was nothing wrong with marketing or developing a market for 800 pound animals right off the

[Traduction]

dont l'exploitation actuelle doit être considérablement élargie. Dans l'intérêt de la production, les lignes d'approvisionnement doivent être raccourcies, ce qui voudrait dire une production accrue en Colombie-Britannique, la côte ouest étant l'un des principaux marchés du Canada.

J'ai un certain nombre d'autres observations générales à faire. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a élaboré une politique qui vise l'autonomie alimentaire. Cet objectif admirable, il le poursuit pour des raisons d'efficacité énergétique et de défense civile et pour des raisons économiques et morales.

Les coûts de transport obligent la Colombie-Britannique à s'écarter du traditionnel système de naissance pour s'orienter vers la conservation et la finition à grande échelle.

Tout office de commercialisation doit être contrôlé par les producteurs afin de porter le revenu de ces derniers au niveau de celui des autres secteurs de l'économie. On devrait également s'attendre à recevoir un rendement raisonnable des investissements.

Nous devons déterminer le coût de production selon la moyenne nationale.

Chaque participant au programme devrait avoir un vote.

Nous recommandons que la limite inférieure de participation soit de quatre vaches.

L'affirmation selon laquelle ou devrait s'inspirer du modèle historique du nombre de vaches de boucherie pour déterminer les contingents à l'échelle provinciale est inacceptable, car elle ne tient pas compte des changements qui surviennent rapidement à cause de facteurs comme les coûts de transport, les mutations touchant le bétail, la demande mondiale de grains, les taux d'intérêt et l'attitude de diverses provinces envers l'agriculture.

Nous devrions peut-être étudier l'opportunité de créer un office de commercialisation des viandes rouges qui engloberaient le boeuf, l'agneau et le porc.

En résumé, il faut reconnaître que la production d'aliments destinés à la consommation intérieure a toujours été et sera toujours l'entreprise la plus importante de l'homme, et que les producteurs principaux, c'est-à-dire l'agriculteur et le pêcheur, sont les éléments les plus importants de cette industrie. Sans eux, nous sommes à la merci d'autres pays qui nous fournissent et exigent comme prix ce qu'ils estiment suffisant pour satisfaire le besoin fondamental de la population: la nourriture. Merci.

Le président: Merci beaucoup, M. Sedgwick. J'ai une question que j'aimerais vous poser. Vous venez de proposer d'augmenter l'utilisation des plantes fourragères par rapport aux grains. A Lethbridge, Gerry Kaumeyer, de L.K. Resources, nous a dit que cette entreprise conservait environ 3,000 vaches, qu'elle abattait plusieurs centaines de têtes de bétail par jour et qu'elle était très divertifiée. Il nous a déclaré que nous ne tenions peut-être pas compte du matériel génétique qui était à notre disposition et que nous devrions probablement mettre en œuvre quelques-unes de vos recommandations. Il nous a dit que nous devrions sevrer des veaux de 800 livres et qu'il n'y

[Text]

cow. Now you have mentioned that we could use forage. Have you given that any thought?

Mr. Sedgwick: I think probably all beef producers have. Cow-half men are probably working towards heavier weaning weights. That is, I think, an aim of every producer, and probably has been for a long time.

The Chairman: Do you think the public would accept 800 pound beef nine months old, or ten months old?

Mr. Sedgwick: You mean 800 pound live weight slaughter cattle?

The Chairman: Well, for instance in New Zealand, almost all of the animals that are consumed are eight or nine hundred pound cattle that are weaned at eight or nine months. Most of the older cattle we get as boneless beef. I have travelled all over Europe and Australia and New Zealand many times. Most of these countries are marketing cattle less than a year old.

Mr. Sedgwick: I don't really think, personally, that I would be qualified to say whether the consumer would accept that type of beef or not.

The Chairman: You think there should be some changes, though?

Mr. Sedgwick: Most definitely, sir.

The Chairman: Thank you very much, sir.

Senator Williams: I have one question, Mr. Chairman. You referred to the economic situation. I'll go a little further than that. Has inflation, in any way, brought a tendency to the consuming public and the buying public, to buy lower grade meats? Have you noticed any indication as a producer?

Mr. Sedgwick: I can't say that I have noticed, but I would sure suspect that the buying public right now are probably buying the cheaper cuts of meat. They are feeling the economic pressure just as well as we are.

The Chairman: Any other questions?

I have to tell you that it would be very difficult, to accept questions from the floor. I'm sorry about that, but, if we did, I don't think that we would complete the exercise that we started to do. But if you care to say something, we will put your name down so that, whatever you have to say, you will be heard, if you want to answer him in that way. Now we have Mr. Chutter.

Mr. David Chutter, Nicola Valley, Rancher: Good evening, ladies and gentlemen, members of the Senate, press, and fellow producers. My name is David Chutter. My wife and I own and operate, along with my parents, a cow-calf ranch in Nicola Valley. Our sole income is derived from beef production. Our net returns are dependent upon the magnitude of our costs, the quality and quantity of beef sold, and the market price. By improving management of labour, machinery, cropland and cattle productivity we are able to constantly attack our costs of production. The quality of beef is dependent upon the success of management to select the genetically superior animals,

[Traduction]

avait rien de mal à commercialiser des animaux de 800 livres ni à en élargir le marché. Or, vous avez dit que nous pourrions utiliser des plantes fourragères. Y avez-vous réfléchi?

M. Sedgwick: Tous les producteurs de boeuf l'ont probablement fait. Les éleveurs-naisseurs cherchent probablement à en arriver à des poids de sevrage plus élevés. C'est probablement l'un des objectifs de tous les producteurs, et ce depuis longtemps.

Le président: Pensez-vous que le public accepterait du boeuf de 800 livres de neuf ou de dix mois?

M. Sedgwick: Vous voulez dire des bestiaux d'abattage en poids vif de 800 livres?

Le président: Bien, en Nouvelle-Zélande, par exemple, presque tous les animaux consommés sont des bêtes de 800 ou 900 livres sevrées à huit ou neuf mois. La majorité du bétail plus vieux que nous avons, c'est du boeuf désossé. J'ai souvent visité les pays d'Europe ainsi que l'Australie et la Nouvelle-Zélande. La plupart de ces pays commercialisent du bétail de moins d'un an.

M. Sedgwick: Personnellement, je ne pense pas être qualifié pour dire si le consommateur accepterait ou non ce type de boeuf.

Le président: Mais vous pensez qu'il devrait y avoir des changements?

M. Sedgwick: Assurément, Monsieur.

Le président: Merci beaucoup, Monsieur.

Le sénateur Williams: J'ai une question, Monsieur le président. Vous avez parlé de la situation économique. J'irai un peu plus loin. L'inflation a-t-elle amené une tendance chez les consommateurs à acheter des viandes de qualité inférieure? L'avez-vous remarqué en tant que producteur?

M. Sedgwick: Je ne puis dire l'avoir remarqué, mais je pense que les consommateurs achètent probablement à l'heure actuelle les coupes les moins chères. Ils ressentent tout comme nous les pressions économiques.

Le président: D'autres questions?

Je dois vous dire qu'il serait très difficile d'accepter des questions de la salle. J'en suis désolé, mais si nous le faisons, je ne pense pas que nous pourrions achever l'exercice que nous avons entrepris. Mais si vous désirez dire quelque chose, nous inscrirons votre nom de sorte que, quoique vous ayez à dire, vous serez entendu. Nous avons maintenant M. Chutter.

M. David Chutter, Propriétaire de Ranch, Nicola Valley: Bonsoir, mesdames et messieurs, membres du Sénat et de la presse et messieurs les producteurs. Je m'appelle David Chutter. Ma femme et moi possédons et exploitons avec mes parents un ranch d'élevage-naissage situé à Nicola Valley. Notre seul revenu provient de la production de bœuf. Nos recettes nettes dépendent de l'importance de nos coûts, de la qualité et de la quantité de bœuf vendu et du prix du marché. En améliorant la gestion de la main-d'œuvre, de l'outillage, des terres en culture et de la productivité du bétail, nous pouvons faire face à nos coûts de production. La qualité de

[Text]

whether it be by crossbreeding, records of performance, or other implemented tools. The quantity of beef can be increased by better management through improved feeding practices, breeding programmes, calving practices, growth implants, etc. The quantity of beef is also extremely dependent upon the condition and management of the rangeland, a characteristic common to most B.C. ranchers. B.C. range management and stocking rates must remain flexible to optimize returns from the grass resource.

My objectives are to carry on with the present beef situation, which maintains the competitiveness and incentives to produce high quality beef at an efficiently produced supply at competitive costs relative to other producers.

Referring specifically to the paper, the bias and value judgments evident are bothersome. To quote the paper:

a few participants with larger scale are successful in exerting some countervailing... market power. As a result, many of these larger firms are in favour of retaining the status quo without much change.

This, I feel, is merely a judgment by the author. It lacks logic and attempts to give the impression that the larger operators should be ignored. This, I feel, is a very misleading statement to be conveying to the public.

In another instance the author infers that the average cow herd of 26.5 head must provide returns to cover debt repayment, new investment and living costs, having earned \$702.30 annually. The author carries on to state that "based on this analysis, the beef enterprise appears untenable over the long run". It is illogical for anyone to expect this cow size to be financially independent. It must certainly be supported by other means of revenue. This implies that a majority of cattlemen are not solely dependent upon their beef production and have other sources of income. That is not to say that the smaller producer does not have a place in the beef industry. However, to expect a consistent profitable return to suppr There is no logic that this scale of operation should be in a position to direct the future long-term path of the Canadian beef industry at the cost of the more efficient operator who is solely dependent upon his income from cattle sales.

Throughout the entire study, never once did the author differentiate between cattlemen whose sole income is derived from beef production and those individuals who use cattle as a means to market surplus grain, and jump in and out of beef with the fluctuations of price due to the cattle cycle.

To quote the study, "larger scale operators tend to fare much better than the mass of producers". Well, of course,

[Traduction]

bœuf dépend de la capacité de sélectionner les animaux génétiquement supérieurs, que ce soit par croisement, en fonction du dossier de rendement, ou par d'autres moyens éprouvés. La quantité de bœuf peut être accrue grâce à une meilleure gestion, en améliorant les pratiques d'engraissement, les programmes de croisement, les pratiques de naissance, les implants pour fins de croissance, etc. En outre, la quantité de bœuf dépend beaucoup de la condition et de la gestion des pâturages, caractéristique commune à la plupart des propriétaires de ranch de Colombie-Britannique. La gestion des pâturages et le niveau des stocks doivent rester souples pour pouvoir maximiser les rendements des ressources fourragères.

Mes objectifs visent à entretenir la situation actuelle du bœuf, qui maintient la concurrence et les incitations à produire du bœuf de haute qualité à un niveau de production efficace, moyennant des coûts concurrentiels par rapport aux autres producteurs.

Pour ce qui est du document, les préjugés et les jugements de valeur évidents qu'il renferme sont gênants. En voici un extrait:

quelques participants exerçant leur activité à grande échelle réussissent à exercer un certain pouvoir compensateur sur le marché. Par conséquent, bon nombre de ces grandes entreprises favorisent le statu quo, sans grand changement.

C'est seulement, me semble-t-il, un jugement porté par l'auteur et qui d'ailleurs n'est pas logique, car il cherche à donner l'impression que les plus gros exploitants devraient être ignorés. C'est à mon avis une déclaration très trompeuse à communiquer au public.

Dans un autre cas, l'auteur déduit que les bénéfices provenant d'un troupeau moyen de 26,5 bêtes et rapportant chacune 702,30 \$ par an doivent permettre de rembourser la dette, de faire de nouveaux investissements et de couvrir les frais de subsistance. L'auteur ajoute que «d'après cette analyse, l'industrie du boeuf ne semble pas viable à long terme». Quiconque s'attend à être financièrement indépendant avec un tel troupeau manque de réalisme. Il lui faut certainement avoir d'autres sources de revenu. Cela implique que la majorité des éleveurs de bétail ne dépendent pas uniquement de leur production de boeuf et ont d'autres sources de revenu. Ce qui ne signifie pas que le petit producteur n'a pas sa place dans l'industrie du boeuf. Il ne doit pas pour autant s'attendre à des bénéfices constants lui permettant de subvenir aux besoins d'une famille. Il n'est pas réaliste de penser qu'une exploitation de cette importance devrait pouvoir diriger l'avenir à long terme de l'industrie du bétail au Canada au détriment du producteur plus efficace dont la seule source de revenu est la vente de bétail.

Pas une seule fois dans son étude l'auteur n'a fait la différence entre les éleveurs dont l'unique source de revenu est la production de boeuf et les agriculteurs qui se servent du bétail pour écouler leur surplus de céréales et qui font de l'élevage intermittent avec des variations du prix attribuables au cycle d'élevage du bétail.

Voici un extrait typique: «La situation de ceux qui travaillent à plus grande échelle semble bien meilleure que celle de la

[Text]

simply stated, that is economy of scale and competitive advantages.

Government intervention by supply management, subsidies, penalties on productions, and quotas, will maintain the inefficient and their higher cost beef. Meanwhile, the more efficient operators of the country are restricted in intensifying their production in order to maintain the calculated supply balance. In other words, a lot of producers would be restricted from producing more beef even though they could produce that beef cheaper than other producers. This has little logic and is extremely costly to society. I challenge the author to show that the cost to society is less, by any of the four alternatives, versus leaving the beef industry as it is. Let the more efficient produce the least-cost beef and survive. To quote Abraham Lincoln, "The weak will not be made strong by the strong supporting the weak."

The author states incentives would remain because producers would always be able to reduce costs. But, I say, great incentive would be lost in that any ability of managing a fixed land base to produce more beef competitively will be restricted by supply allotments.

Quota is a subject that scares the heck out of me. Throughout this study I read statements such as:

Quotas would vary upwards and downwards based on market demand, production quota available could be adjusted to bring supplies into greater balance, Quota would be based on cow numbers, numbers of head marketed, or pounds of beef marketed, Upper limits might or might not include 500 head.

All of these statements illustrate the weaknesses of the alternatives.

The cattlemen in B.C. have a rather unique situation in the fact that our cattle, for the most part, run on leases or permits throughout the spring, summer and fall. These permits and leases are allocated on the basis of number of head required to stock a range. If quotas were based on cow numbers, then due to an oversupply, or a decrease in demand, a rancher would be forced to decrease his quota. If this were to happen there is every indication that he would lose his permit, or part of it. If quota were based on the number of head marketed, and then in any one year, due to adverse range conditions a rancher's permit were cut back to accommodate the lack of grass, there would then be the possibility that the rancher could not fill all his quota, and consequently he would lose some or all of it. And in the case of quotas being issued on pounds of beef produced, what is the point of trying to increase weaning weight through crossbreeding, ROP, and all around improved management practices?

[Traduction]

masse des producteurs». Plus simplement, bien entendu, il s'agit d'une économie d'échelle avec les avantages concurrentiels qu'elle comporte.

L'ingérence gouvernementale qui prend la forme de gestion des approvisionnements, de subventions, d'amendes frappant la surproduction et de contingents ne fait que garder en vie les exploitations inefficaces produisant du boeuf à prix plus élevé. Et pendant ce temps on empêche les exploitants plus efficaces d'accélérer leur production pour ne pas rompre l'équilibre calculé de l'offre. Autrement dit, on empêcherait bon nombre d'éleveurs de produire plus de boeuf même s'ils peuvent le faire à meilleur prix que les autres. Ce n'est pas très logique et cela coûte très cher à la société. Je mets l'auteur au défi de nous montrer qu'il en coûterait moins à la société d'appliquer l'une des quatre solutions de rechange plutôt que de laisser l'industrie du bétail telle quelle. Qu'on laisse donc les entreprises plus efficaces produire le boeuf à meilleur prix et survivre. Pour citer Abraham Lincoln «les faibles ne deviendront pas forts du seul fait que les forts les soutiennent.»

L'auteur déclare que les stimulants demeureraient parce que les producteurs seraient toujours capables de réduire les coûts. Je soutiens au contraire qu'il y aura beaucoup moins de stimulants puisque les contingents d'offre étoufferont tout désir de gérer un terrain déterminé en vue de produire du boeuf de façon plus compétitive.

Toute la question des contingents me fait terriblement peur. Je trouve des déclarations comme celles-ci ici et là dans le document:

Les contingents varient à la hausse ou à la baisse en fonction de la demande, le contingent de production pourrait être réglé de manière à mieux équilibrer l'offre; le contingent pourrait dépendre du nombre de vaches, du nombre de bêtes ou de livres de viande mises en marché, le plafond pouvant ou non être de 500 têtes de bétail.

Toutes les déclarations de ce genre mettent bien en lumière les lacunes des solutions de rechange.

Les éleveurs de la Colombie-Britannique sont dans une situation plutôt unique du fait que leur bétail est la plupart du temps loué ou fait l'objet de permis du printemps à l'automne. Ces permis et baux sont attribués à raison du nombre de têtes requises pour remplir un pâturage. Si des contingents étaient établis en fonction du nombre de têtes, alors les propriétaires de ranch seraient forcés de diminuer ce nombre selon que la demande est trop forte ou diminuée. Si cela devait se produire, tout semble indiquer qu'il perdrait son permis ou au moins une partie de celui-ci. Si les contingents sont fonction du nombre de bêtes mises en marché et qu'une année, par suite des mauvaises conditions de pâturage, un propriétaire de ranch enverrait moins d'animaux au pâturage en raison du manque d'herbe, il se pourrait alors qu'il ne puisse remplir son contingent ce qui lui ferait perdre l'ensemble ou une partie de son permis. Et dans le cas où les contingents sont accordés à raison du nombre de livres de boeuf produit, à quoi servirait-il alors de chercher à augmenter le poids de sevrage par des croisements par le programme CRL et par la mise en place de meilleures pratiques gestionnelles?

[Text]

With our present Canadian economy in such a deplorable situation every citizen of Canada is faced with hard times. Interest rates are hitting the beef producer harder than any other business, because producers are unable to price beef with interest costs taken into account, yet must purchase supplies with the interest costs capitalized within. Interest rates and inflation are the two largest problems facing the beef industry today. The government is unable to straighten out their own problems so they should stay out of ours.

Greater industry stability and reduced risk, resulting in adequate levels of income and security to the beef producer, will occur by achieving greater production efficiency. The best answer to a better production marketing industry is a better informed industry that allows for fair treatment of all producers operating efficiently.

We live in a democratic society, one that has survived on free enterprise largely due to the competitive nature of life that it creates. The freedom to enter or exit this industry is part of this. It is a democratic right for anybody to own cattle; however, it is not democratic to force the full time producers to carry the burden of the part-time operator.

If efficiency is taken out of the beef operation, with it goes the incentive, drive and mobility the cattlemen of Canada so strongly epitomize.

To support the inefficient at a large cost to society, and to suppress the efficient who are able to produce beef at the least cost to society, is unacceptable.

Therefore, in conclusion, I reject all four proposed alternatives.

Thank you for your attention.

The Chairman: Thank you, Mr. Chutter.

Senator Adams: I have one question, Mr. Chairman. You are saying that you want nothing to do with the government. What is the government? Is the lease with the federal government? Are you saying the federal government should stay away from the beef producers? You said, a minute ago, you don't want anything to do with the government. What part of the government?

Mr. Chutter: Oh, with regard to a national quota marketing system, subsidies, this type of thing.

Senator Adams: Are you saying that right now the beef producers here have a part subsidy from the B.C. government?

Mr. Chutter: There is B.C. income.

Senator Adams: Now you say you don't want anything to do with the quota, if the federal government set quota for beef?

Mr. Chutter: Yes.

[Traduction]

L'économie du Canada est dans une situation déplorable et les temps sont durs pour tous les citoyens. Mais les taux d'intérêt frappent plus durement le producteur de bœuf que tout autre genre d'entreprise, parce que les producteurs ne peuvent fixer un prix au bœuf en tenant compte des coûts d'intérêt, bien que ces coûts soient intégrés à tout ce qu'ils ont à acheter. Les taux d'intérêt et l'inflation sont les deux plus importants problèmes auxquels est confronté l'éleveur du bétail aujourd'hui. Et puisque le gouvernement est incapable de venir à bout de ses propres problèmes, il ne devrait pas se mêler des nôtres.

Ce n'est qu'en augmentant l'efficacité de la production qu'on réussira à stabiliser cette industrie et à en réduire les risques, procurant ainsi aux producteurs de bœuf un niveau de revenu et une sécurité adéquats. Et la meilleure façon d'améliorer la production d'une industrie de mise en marché est de lui faire prendre conscience qu'il lui faut traiter équitablement tous les producteurs qui opèrent de façon efficace.

Nous vivons dans une société démocratique qui a survécu par la libre entreprise grâce surtout à la nature compétitive de la vie qu'elle engendre. La liberté d'entrer ou de sortir de cette industrie en fait partie. N'importe qui a un droit démocratique à être propriétaire de bétail; mais il n'est pas démocratique d'obliger les producteurs à plein temps à porter le fardeau du producteur à temps partiel.

Si on élimine la dimension d'efficacité de l'élevage du bœuf, on anéantit les stimulants, l'élan et la mobilité si caractéristiques des éleveurs de bétail du Canada.

Il est inacceptable de soutenir les exploitations inefficaces à un fort prix pour la société et de supprimer les producteurs efficaces qui sont capables de produire du bœuf à meilleur marché pour la société.

En conclusion donc, je rejette les quatre solutions de rechange proposées.

Je vous remercie de l'attention que vous m'avez accordée.

Le président: Merci, monsieur Chutter.

Le sénateur Adams: J'ai une question à poser, monsieur le président. Vous déclarez ne rien vouloir avoir à faire avec le gouvernement. Mais qu'appellez-vous le gouvernement? Le bail est-il passé avec le gouvernement fédéral? Voulez-vous dire que le gouvernement fédéral ne devrait pas s'occuper des producteurs de bœuf? Vous avez déclaré il y a un instant que vous ne voulez rien savoir du gouvernement. De quelle partie du gouvernement parlez-vous?

M. Chutter: Euh, je pensais à un système national de contingent de mise en marché, aux subventions et à ce genre de choses.

Le sénateur Adams: Est-ce à dire que les producteurs de bœuf obtiennent en ce moment une subvention partielle du gouvernement de la Colombie-Britannique?

M. Chutter: Il y a des revenus de la Colombie-Britannique.

Le sénateur Adams: Mais vous dites que vous ne voulez rien savoir des contingents si c'était le gouvernement fédéral qui fixait ceux du bœuf?

M. Chutter: Oui.

[Text]

The Chairman: You are against government leases?

Mr. Chutter: No, he was referring to quotas, I believe.

The Chairman: Were you referring to government leases?

Senator Adams: Yes.

The Chairman: He said that you spoke of government leases. Did you think that you shouldn't take advantage of government leases?

Mr. Chutter: Of land for grazing?

The Chairman: Yes?

Mr. Chutter: No, that was strictly with regard to how quotas might affect the holding of government leases. In other words, if your quota is adjusted, in many instances you lease numbers or number of head on a permit by the carrying capacity of the permit. And if the quota was possibly reduced, you couldn't put that same carrying capacity on your permit and you could possibly lose part of it. That was the point.

Senator Adams: I think that one witness in Edmonton yesterday said that there was a move there to have a meat marketing board in the government. Are you against that, too?

Mr. Chutter: Yes.

Senator Williams: You mentioned some figures—the number of head and so on and so forth. You also referred to oversupply. On that statement I ask you, with regard to imports of beef not only from the United States but possibly from Australia and New Zealand, does that have any effect on the final operation? When you are checking out your profits and loss, do the imports hurt your business?

Mr. Chutter: No. As a matter of fact we totally depend on exports, across the line in particular, so, if it's economically feasible, I see no reason why there can't be imports as there are today.

Senator Williams: In other words you want open imports?

Mr. Chutter: As they are today, yes, under the present rules.

Senator Bielish: How large is your herd?

Mr. Chutter: We sell approximately 500 calves.

Senator Bielish: At what weight?

Mr. Chutter: Annually, yes, at weaning weight.

Mr. Senator Bielish: And what is your weaning weight?

Mr. Chutter: Average? It's approximately in the mid-400s. For this year I don't have the figure right at this point.

Senator Bielish: Do you find that this operation satisfies your requirements to carry on?

[Traduction]

Le président: Vous êtes contre les baux, les baux du gouvernement?

M. Chutter: Non, le sénateur parlait de contingents, me semble-t-il.

Le président: Faisiez-vous allusion aux baux du gouvernement?

Le sénateur Adams: Oui.

Le président: Il dit que vous avez parlé de baux gouvernementaux. Pensez-vous que vous ne devriez pas profiter de ces baux?

M. Chutter: Pour les terrains à pâturage?

Le président: Oui?

M. Chutter: Non, c'était uniquement au sujet de la façon dont les contingents pourraient influencer la détention de baux gouvernementaux. Autrement dit, si votre contingent est rajusté, dans bien des cas vous louez un certain nombre de têtes de bétail selon un permis et selon la capacité prévue par ce permis. Si le contingent venait à être réduit, la capacité de votre permis serait diminuée et vous pourriez peut-être en perdre une partie. Voilà ce que je voulais dire.

Le sénateur Adams: Je crois qu'un des témoins a déclaré à Edmonton hier que son gouvernement songeait à établir un office de mise en marché de la viande. Êtes-vous contre cette idée également?

M. Chutter: Oui.

Le sénateur Williams: Vous avez avancé quelques chiffres, le nombre de têtes de bétail et ainsi de suite. Vous avez également parlé d'une offre trop abondante. À ce sujet je vous demanderais si les importations de bœuf des États-Unis mais aussi de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande modifient de quelque façon l'opération finale? Lorsque vous calculez vos bénéfices et vos pertes, les importations nuisent-elles à vos affaires?

M. Chutter: Non. En fait nous dépendons totalement d'exportations, notamment de l'autre côté de la frontière, alors si c'est rentable je ne vois aucune raison pour qu'il n'y ait pas d'importations comme aujourd'hui.

Le sénateur Williams: Autrement dit vous voulez un marché d'importation ouvert?

M. Chutter: Comme celui d'aujourd'hui, oui, et régi par les mêmes règles.

Le sénateur Bielish: Quelle est l'importance de votre troupeau?

M. Chutter: Nous vendons environ 500 veaux.

Le sénateur Bielish: De quel poids?

M. Chutter: Par an, oui, au poids de sevrage.

Le sénateur Bielish: Et quel est votre poids de sevrage?

M. Chutter: En moyenne? Il est d'environ 450 livres. Pour cette année cependant je n'ai pas encore les résultats.

Le sénateur Bielish: Estimez-vous que cela vous permette de continuer à produire?

[Text]

Mr. Chutter: Definitely so, considering the present economic situation.

Senator Bielish: Some of the other provinces that we have been in are providing some provincial stabilization plans. You have no desire to be under any programme like that?

Mr. Chutter: That's true, yes.

The Chairman: You don't want to be involved in any stabilization programme?

Mr. Chutter: No.

The Chairman: But you don't mind taking a government lease? That doesn't disturb you?

Mr. Chutter: Well, without any permitted land we wouldn't have an operation. In my view we are utilizing a resource that only a cow can use, and if it is not used by that cow it has little economic use.

The Chairman: Mr. Chutter, I saw an article in the newspaper—of course, you can't always rely on what you read in the newspapers. I don't say that to be unkind. In fact, I quoted from the newspaper, and the principal was there and he said, "I didn't say that"; he said "I was misquoted". He was from British Columbia and he said, "I have 5,000 cows and I send them up on the lease and they stay there for five months, and it costs me one dollar and a half a month". That is about \$8 for a cow and a calf for a month. He said, "I don't want any programs; I don't want the government to be involved in my business at all". But he was using government land for a lease, and you know that's pretty cheap grass. Is the grass that cheap here in British Columbia?

Mr. Chutter: I really couldn't answer that second question. My simple reply would be: if there is a better economic use for that grass, then let's have it, and I'll go out of business.

The Chairman: You can't get along without it?

Mr. Chutter: No, no.

The Chairman: So you have to have some?

Mr. Chutter: Well, I guess we could change operations and use our deeded hay land for something, but the way we are, no, we are totally dependent on the permit.

The Chairman: And without the lease you couldn't operate?

Mr. Chutter: Yes.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Chutter. Now we have Mr. Charles Keller from the Squam Bay Livestock Association.

Mr. Charles Keller, Squam Bay Livestock Association: I guess you could say that this is a brief brief.

Mr. Chairman, Members of the Standing Senate Committee on Agriculture, ladies and gentlemen:

It is evident the beef cattle industry is very hard pressed financially again this year, as it has been for several years. A situation like this cannot continue with our present marketing

[Traduction]

M. Chutter: Certainement, compte tenu de la situation économique actuelle.

Le sénateur Bielish: Certaines des provinces où nous sommes passés ont des programmes de stabilisation provinciaux. Ne désirez-vous pas pouvoir profiter d'un tel programme?

M. Chutter: Oui c'est exact.

Le président: Que vous ne désirez pas de programme de stabilisation.

M. Chutter: Non.

Le président: Mais cela ne vous fait rien de passer un bail avec le gouvernement? Cela ne vous dérange pas?

M. Chutter: Eh bien! à défaut de terrains loués je serais incapable d'opérer. À mon avis, nous utilisons une ressource dont seul un bœuf peut tirer profit et qui autrement n'aurait que peu de valeur économique.

Le président: Chutter, j'ai lu un article dans les journaux, bien entendu on ne peut toujours se fier à ce qu'on y lit. Je ne dis pas cela par méchanceté. En fait, j'ai cité le journal et l'intéressé était là et a déclaré: «Je n'ai pas dit cela, on m'a mal cité». Il venait de la Colombie-Britannique et a dit: «J'ai 5 000 têtes de bétail et je les envoie au pâturage loué pendant cinq mois, ce qui me coûte 1,50\$ par mois». C'est-à-dire environ \$8 pour une vache et un veau par mois. «Je ne veux pas de programme, a-t-il dit, je ne veux pas que le gouvernement se mêle de quelque façon de mes affaires.» Et pourtant il louait des terres du gouvernement et, c'est le moins qu'on puisse dire, c'est un pâturage qui ne coûte pas cher. L'herbe est-elle vraiment si bon marché ici en Colombie-Britannique?

M. Chutter: Je ne pourrais vraiment répondre à cette deuxième question. Tout ce que je puis dire c'est que si on peut tirer un meilleur parti économique de cette herbe, alors faisons-le et je changerai de commerce.

Le président: Mais vous ne pouvez vous en passer?

M. Chutter: Non, absolument pas.

Le président: Il faut donc que vous en ayez?

M. Chutter: J'imagine que nous pourrions modifier nos activités et utiliser à une fin quelconque la terre à foin qui nous a été transférée mais actuellement, nous sommes totalement tributaires du permis.

Le président: Et sans le bail, vous ne pourriez exercer votre activité?

M. Chutter: C'est juste.

Le président: Merci beaucoup, Monsieur Chutter. La parole, est à M. Charles Keller, de l'Association des éleveurs de Squam Bay.

M. Charles Keller, Association des éleveurs de Squam Bay: Mon exposé sera bref.

Monsieur le président, membres du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, mesdames et messieurs.

Il est évident que l'industrie des bovins est cette année encore en difficulté financière, comme elle l'est depuis plusieurs années. Une situation pareille, avec l'actuel système de

[Text]

system, if Canada wants to have a viable beef cattle industry now or in the future. It seems that Canada wide "supply-management" system is the inevitable way out of the dismal situation the industry is trying to operate in at present. Some of our concerns are as follows:

Producer returns should come from the marketplace rather than a direct subsidy approach.

Direct subsidy approaches at the various provincial levels, without production controls, may tend to encourage overproduction throughout Canada.

Any "supply management" program suggested should be for all of Canada. Without this, it cannot work.

The program must work in harmony with other boards when forecasting supply predictions and future production plans for their products.

A program of this size will take a lot of thought and planning, and will need the support of all directly involved to construct, operate and carry it out and to be fair and equitable to producers and consumers alike.

There has been a lot of criticism of the working paper stating supply management will not work, however these forecasters are not putting forward many proposals to ease the present situation.

Therefore, it is the majority recommendation of our association that one proposal be drawn up using the beneficial portions from the working paper, but also with producer input, to formulate such a proposal to help solve this financial crisis.

I thank you, respectfully, on behalf of the Squam Bay Livestock Association.

The Chairman: Thank you, Mr. Keller. That is a brief.

Senator Bielish: I would like to ask a question. This Squam Bay Livestock Association, how many ranchers or farmers does it involve?

Mr. Keller: I think there are about 20 members there.

Senator Bielish: What is your size of operation?

Mr. Keller: Our size?

Senator Bielish: The average size?

Mr. Keller: Well, both of us here run about 300-head operations. Most of them are close to 100 head. The rest of them, I would say, are in that neighbourhood.

Senator Williams: Is that an economical or viable number?

Mr. Keller: Not in the present situation, no.

Senator Williams: Have you any further suggestions, other than what you say in your brief, as to how would you like to bring your 300 average to 500?

Mr. Keller: Well no. We are pretty well controlled in B.C. by our range and forage, especially in our area. We don't have room for expansion in our area.

[Traduction]

commercialisation, ne peut continuer si le Canada veut une industrie du bœuf viable, aujourd'hui et à l'avenir. Il semble qu'un système national de «gestion de l'offre» est la solution inévitable aux conditions difficiles dans lesquelles l'industrie essaie aujourd'hui de fonctionner. Voici quelques-unes des questions qui nous préoccupent:

Les revenus des producteurs devraient provenir du marché plutôt que de subventions directes;

Les subventions directes des divers niveaux provinciaux peuvent, sans un contrôle de la production, entraîner une surproduction au Canada.

Tout programme éventuel de «gestion de l'offre» doit s'appliquer à l'ensemble du Canada; sinon, il ne peut fonctionner.

Il doit en outre s'accorder avec ceux d'autres offices lorsque vient le moment d'établir les prévisions relatives à l'offre et les plans de production future.

Un programme de cette envergure demande beaucoup de réflexion et de planification et il faudra l'appui de toutes les parties directement concernées pour le mettre sur pied, pour le gérer et l'appliquer et pour qu'il soit juste et équitable aussi bien pour les producteurs que pour les consommateurs.

Beaucoup ont critiqué le document de travail, affirmant que la gestion de l'offre ne fonctionnera pas, mais aucun de ces augures n'a proposé grand chose pour rectifier la situation actuelle.

C'est pourquoi la majorité des membres de notre association recommande qu'une proposition soit établie, qui s'inspirera des sections valables du document de travail, et aussi de la contribution des producteurs, en vue de résoudre cette crise financière.

Je vous remercie au nom de l'Association des éleveurs de Squam Bay.

Le président: Merci, Monsieur Keller. C'était effectivement un court exposé.

Le sénateur Bielish: J'aimerais poser une question. Combien d'éleveurs ou d'agriculteurs l'Association des éleveurs de Squam Bay comprend-elle?

M. Keller: Environ 20 membres.

Le sénateur Bielish: Quelle est l'ampleur de votre activité?

M. Keller: Notre taille?

Le sénateur Bielish: La taille moyenne?

M. Keller: Nous deux, ici présents, avons environ 300 bêtes, mais la plupart en élèvent près de 100, à peu près comme tous les autres d'ailleurs.

Le sénateur Williams: Est-ce un nombre rentable ou viable?

M. Keller: Pas dans la situation actuelle.

Le sénateur Williams: Outre ce que vous dites dans votre mémoire, avez-vous d'autres idées sur la façon de porter ce nombre de 300 à 500?

M. Keller: Non. En Colombie-Britannique, nos pâturages et notre fourrage sont limités, notamment dans notre région, où il n'y a pas de place pour l'expansion.

[Text]

Senator Bielish: Do you finish your cattle or do you sell them as calves?

Mr. Keller: We sell them as calves.

The Chairman: Saskatchewan came out with a stabilization plan involving the producer and the government which would have effect until some sort of a national program could take its place. It works on the basis of 200 cows, and you get 87½ cents a pound for the finished product,—or you would have if the plan had been in place in 1979.

Mr. Keller: That's for feed cattle, 87 ½ cents?

The Chairman: Yes. If you had signed up for the Saskatchewan stabilization plan, and I understand nearly everybody I have spoken to has signed, including even those violently opposed to any sort of stabilization or any sort of a plan. If enough people sign—I think it's 60 per cent or 70 per cent, then the plan goes into effect.

If you had received 87 ½ cents a pound for your calf, instead of selling your calf, would you have sent that calf to a custom feedlot, which they can do?

Mr. Keller: If I had got 87½ cents total?

The Chairman: Yes, for the finished product.

Mr. Keller: Well, in our area we are not really in a position to start feeding. You know, it would take a lot of expense to set up for it. I couldn't tell you right now whether we would be better off getting 87½ cents or selling them as calves.

The Chairman: Some people in Ontario are now, feeding western cows on a custom basis, and lots of cattle in Alberta are now being fed on a custom basis. British Columbia cattle are being fed on a custom basis. But if you knew that you were part of the Saskatchewan plan, would you feed your calf or would you sell him?

Mr. Keller: I couldn't tell you right now.

The Chairman: The Quebec plan is a pretty rich plan. Last year everybody got a deficiency payment, as they called it, which worked out to \$100 a head.

Ontario, this year, will give all the beef producers \$40 a head.

Alberta came out with a plan yesterday at 2:30 in the afternoon. It was \$133 million, I believe, Senator Bielish, and another three million for sheep?

Senator Bielish: It is \$136 million total.

The Chairman: I'm getting this from Senator Bielish. She is a good Conservative friend of mine, so I know it will be right. It's a one-shot affair, and the producer will receive \$50 for a *bred cow*, and \$50 for a *bred heifer*, and 4 cents a pound for every animal that they purchased and owned for over 150 days, from December the 1st to November the 30th, 1980 to 1981, as it rolls around. However, if you raised your cattle, then you would receive the 4 cents for the cattle you fattened, with no limit.

[Traduction]

Le sénateur Bielish: Est-ce que vous complétez tout le cycle de l'élevage ou bien vendez-vous des veaux?

M. Keller: Nous vendons des veaux.

Le président: La Saskatchewan a proposé un régime de stabilisation auquel participeraient le producteur et le gouvernement et qui s'appliquerait jusqu'à ce qu'un programme national puisse le remplacer. Ce régime qui s'appuie sur un élevage de 200 vaches aurait permis d'obtenir 87 ½ cents la livre pour le produit fini, s'il avait été mis en vigueur en 1979.

M. Keller: Ce chiffre s'applique-t-il aux bovins d'engraissement?

Le président: Oui, si vous vous étiez inscrit au régime de stabilisation de la Saskatchewan. Pour autant que je le sache, presque tous ceux à qui j'en ai parlé l'ont fait, même ceux qui s'opposaient avec véhémence à tout genre de stabilisation ou de régime. Si un nombre suffisant de personnes s'inscrivent, 60 ou 70 p. 100 peut-être, le régime entrera alors en vigueur.

Si vous aviez reçu 87½ cents la livre pour le veau, au lieu de le vendre, l'auriez-vous envoyé dans un parc d'engraissement à la commande, ce qui est possible?

M. Keller: Si j'avais obtenu en tout 87½ cents?

Le président: Oui, pour le produit fini.

M. Keller: Dans notre région, nous ne sommes pas vraiment en mesure de nous livrer à l'élevage d'engraissement, car il nous faudrait beaucoup d'argent pour nous organiser à cette fin. Je ne pourrais vous dire tout de suite si nous ferions mieux d'accepter 87½ cents ou de vendre nos veaux sur pied.

Le président: Certains éleveurs de l'Ontario engraisissent maintenant les vaches de l'Ouest à la commande, et un grand nombre de bestiaux de l'Alberta sont engraisés de cette façon. C'est le cas également en Colombie-Britannique. Mais si vous faisiez partie du régime de la Saskatchewan, engraisseriez-vous le veau ou le vendriez-vous?

M. Keller: Je ne puis vous le dire à brûle pourpoint.

Le président: Le régime du Québec est bien généreux. L'an dernier, tous les adhérents ont reçu un paiement d'appoint comme on l'a appelé, de \$100 par tête.

L'Ontario, cette année, donnera aux producteurs de bœuf \$40 par tête.

L'Alberta a proposé un plan hier, à 14 h 30. Il s'agissait de \$133 millions, je crois sénateur Bielish, et de trois autres millions pour les moutons.

Le sénateur Bielish: Le montant est de \$136 millions au total.

Le président: Je tiens ce chiffre du sénateur Bielish. C'est une de mes bonnes amies conservatrices et je lui fais confiance. C'est un paiement unique, et le producteur recevra \$50 pour une vache ou une génisse d'élevage, et 4 cent la livre pour tout animal qu'il a acheté depuis plus de 150 jours du 1^{er} décembre 1980 au 30 novembre 1981. Toutefois, si vous avez élevé votre bétail, vous recevriez alors les 4 cents pour les animaux que vous avez engraisés, et ce sans limite.

[Text]

Do you think that the beef producers would be better off with a national program? Quebec wants to be self-sufficient; the Maritimes want to be self-sufficient in beef; but 60 or 70 per cent of the beef used in Ontario and Quebec comes from western Canada. It's the best market Alberta has had over the last 50 years. Do you worry about that?

Mr. Keller: Well, my concern is, if they keep working with provincial subsidies with no control on production, that it is going to encourage us to keep overproducing, and it's probably going to depress the market more than it already is.

Senator Williams: From your experience, is the industry close to overproduction now, in spite of the fact that in Canada we get about 100,000 immigrants a year?

Mr. Keller: Well, I think in the present situation, we actually export more beef than we import, but I think also, that people are eating less than they were. So I think we are producing maybe too much of a certain type of beef, maybe too much finished beef and not enough of the hamburger beef, and stuff like that.

Senator Williams: Has your organization done any studies? About two years ago in this committee we learned from some American organizations that by, I think, 1984 around 80 per cent of their beef will be hamburger. Are we heading that direction too?

Mr. Keller: I couldn't tell you that.

The Chairman: It would be pretty fat hamburger, wouldn't it?

Mr. Keller: Yes.

The Chairman: Any other questions? Thank you very much, Mr. Keller. We appreciate your being here tonight and we appreciate your brief.

Mr. Floritto?

Mr. Ron Floritto: Thank you, Mr. Chairman. Members of the committee, ladies and gentlemen: Mr. Roytenberg's working paper on alternative marketing and stabilization program for the beef industry in Canada is not meant to be an absolute answer to the problems of the beef industry, but it is meant to generate controversy, discussion and interest throughout the industry, so that a solution can be achieved.

In this sense, the report is a success, as it has done what it set out to do; provide a stimulus.

Rather than addressing the report itself, as a past director of the Canadian Egg Marketing Agency and the British Columbia Egg Marketing Board, and as a producer who has been involved with the marketing board concept since its inception in the egg industry in 1967, I would like to present some of the pros and cons of a supply management system, assuming the beef industry is looking in that direction.

Before getting into this, I would point out some parallels between the egg industry prior to '67 and the current situation in the beef industry.

[Traduction]

Pensez-vous que les producteurs de bœuf devraient opter pour un programme national? Le Québec veut être autonome; les Maritimes veulent également être autonomes en matière de bœuf; mais 60 ou 70 p. 100 du bœuf consommé en Ontario et au Québec provient de l'Ouest canadien. C'est le meilleur marché que l'Alberta ait eu depuis au moins 50 ans. Cette situation vous inquiète-t-elle?

M. Keller: En fait, si cette province continue à fonctionner à l'aide de subventions provinciales sans aucun contrôle sur la production, je crains qu'elle nous entraîne dans la voie d'une surproduction qui affaiblira probablement encore plus le marché.

Le sénateur Williams: D'après votre expérience, y a-t-il déjà surproduction même si le Canada accueille environ 100 000 immigrants chaque année?

M. Keller: Dans la situation actuelle, nous exportons en fait plus de bœuf que nous n'en importons, mais je crois que la population en consomme moins qu'auparavant. Je dirais donc que nous produisons un certain genre de bœuf en trop grande quantité, peut-être trop de bœuf fini et pas assez de bœuf haché et de produits de ce genre.

Le sénateur Williams: Votre organisme a-t-il effectué des études quelconques? Il y a environ deux ans, ce comité a appris de certains organismes américains que d'ici 1984, je crois, environ 80 p. 100 de leur bœuf serait transformé en viande hachée. Nous dirigeons-nous dans cette voie également?

M. Keller: Je ne pourrais vous répondre.

Le président: Ce serait un bien gros hamburger n'est-ce pas?

M. Keller: Oui.

Le président: Y a-t-il d'autres questions? Merci beaucoup, monsieur Keller. Nous vous sommes reconnaissants d'être venu ce soir et vous remercions de votre exposé.

Monsieur Floritto?

M. Ron Floritto: Merci, monsieur le président. Membres du Comité, mesdames et messieurs: le document de travail de M. Roytenberg sur les solutions de rechange au programme de commercialisation et de stabilisation pour l'industrie du bœuf du Canada ne se veut pas une réponse absolue aux problèmes de ce secteur, mais il vise plutôt à susciter la controverse, la discussion et l'intérêt dans toute l'industrie, de façon qu'on puisse trouver une solution.

Dans ce sens, le rapport est un succès car il a atteint son but, c'est-à-dire qu'il a donné l'élan nécessaire.

Au lieu d'aborder le rapport lui-même, à titre d'ancien directeur de l'Office canadien de commercialisation des œufs et de son pendant en Colombie-Britannique, et à titre de producteur qui s'est intéressé de près à la question des conseils de commercialisation depuis leur début dans le secteur des œufs en 1967, j'aimerais exposer le pour et le contre d'un système de gestion de l'offre, en supposant que l'industrie du bœuf s'oriente dans cette voie.

Toutefois, j'aimerais d'abord souligner les similitudes qui existent entre le secteur des œufs avant 1967 et la situation actuelle dans celui du bœuf.

[Text]

For many years, the production of eggs was very often a spinoff from other general farming activities. The number of flock owners was quite large and the size of the flocks tended to be small.

With an average national herd size of 30 cows, that is obviously the case in the beef industry as well. Egg prices varied from time to time, sometimes being high, and often being well below the cost of production. With the current pricing cycle of beef, the parallel is clearly obvious again. When the producer purchased feed or equipment, he was told how much he had to pay, but when he went to sell his produce, he was told how much he would be paid. With the current system of marketing cattle, again, the similarity is clear. By 1967, due to the continuing lows and manipulation by allied industries, egg producers across this nation were in danger of losing their farms, and many did just that. Had this trend continued, the small family farm would now be a thing of the past.

There are definitely negative aspects to any system, and the supply management system is no exception.

If the beef industry is looking at a supply management system, the producers should be aware that the beef producer may lose some of his basic individual freedoms. He could conceivably lose the right to produce what he personally wishes, when he personally wishes to produce it.

Secondly, as production levels would be set on a national scale, obviously limitations would be set on a provincial scale—and quota rears its ugly head. When a supply management system is established, a national quota for production is set according to the national demand. It is then divided amongst the provinces according to their share of the current market. It is conceivable, therefore, that there will be a maximum herd size imposed, beyond which an individual producer may not go.

As with the B.C. Egg Marketing Board and the CEMA, there could well be an excessive amount of government interference, directly or indirectly, in what is supposed to be a producer-oriented industry. I give you the National Farm Products Marketing Council as one example. This is a council set up by the federal government and is, according to the act, a body established to monitor national agencies, with a view to co-existing with the agencies and ensuring that the agencies are working within the parameters of their own rules and regulations.

The agencies are set up to be the regulatory body, and the council to be the supervisory body. Unfortunately, positions on council do not appear to have any particular qualifications other than political faithfulness, and, even more unfortunately, the council has perceived its job to be something quite different from what was originally intended. Rather than monitoring the agencies, council has become an interfering body and has, on occasion, severely hampered the progress of the industry. This is my own personal opinion, developed through several year's experience with the Canadian Egg Marketing Agency and the Council.

[Traduction]

Longtemps, la production des œufs a très souvent été accessoire aux autres activités agricoles générales. Il y avait beaucoup de propriétaires de volaille, mais leurs élevages étaient assez restreints.

Étant donné que la moyenne nationale des troupeaux est de 30 vaches, on peut en dire autant de l'industrie du bœuf aujourd'hui. Les prix des œufs ont fluctué de temps à autre; parfois élevés et souvent bien inférieurs au coût de production. Avec le cycle actuel des prix du bœuf, la similitude est des plus évidentes. Lorsque le producteur achetait la provende ou l'équipement, on lui disait combien il devait payer, mais lorsqu'il allait vendre son produit, on lui disait combien il serait payé. Le système actuel de commercialisation des bœufs fait ressortir encore la similarité. Vers 1967, dû aux baisses continues et à la manipulation par les industries connexes, les producteurs d'œufs du pays risquaient de perdre leur ferme, et c'est ce qui est arrivé à un grand nombre d'entre eux. Si cette tendance s'était maintenue, la petite exploitation agricole familiale serait maintenant chose du passé.

Il existe certainement des aspects négatifs à tout système, et celui de la gestion de l'offre ne fait pas exception.

Si l'industrie du bœuf songe à adopter un système de gestion de l'offre, les producteurs devraient savoir qu'ils s'exposent à perdre certaines de leurs libertés individuelles fondamentales. Ils pourraient vraisemblablement perdre le droit de produire ce qu'ils préfèrent et quant ils le jugent préférable.

Deuxièmement, comme les niveaux de production seraient fixés à l'échelle nationale, de toute évidence des limites seraient imposées à l'échelle provinciale et il faudrait s'attendre à des contingentements. Une fois qu'un système de gestion de l'offre sera établi, un contingent national de production sera fixé conformément à la demande nationale et sera ensuite réparti entre les provinces en fonction de leur part du marché. On peut concevoir, par conséquent, qu'une taille maximum de troupeaux sera imposée et chaque producteur sera tenu de s'y conformer.

Quant à l'Office de commercialisation des œufs de la C.-B. et à l'OCCO, il pourrait fort bien y avoir beaucoup trop d'ingérence gouvernementale, directe ou indirecte, dans ce qui est censé être une industrie axée sur le producteur. Le Conseil national de commercialisation des produits de ferme en est un exemple. Ce conseil, institué par le gouvernement fédéral, a pour mission, conformément à la loi, de contrôler les organismes nationaux, et, tout en coexistant avec ces organismes, de veiller à ce qu'ils n'outrepassent pas leurs propres règles et règlements.

Les organismes sont conçus comme des organismes de réglementation, et le Conseil comme un organisme de surveillance. Malheureusement, les positions adoptées par le Conseil ne semblent être inspirées que par une certaine fidélité politique, et, ce qui est encore plus déplorable, le Conseil a perçu son rôle tout différemment de ce qu'on l'avait d'abord pensé. Au lieu de contrôler les organismes, le Conseil s'est ingéré dans leurs affaires et, à l'occasion, a sérieusement entravé l'évolution de l'industrie. C'est une opinion personnelle qui s'est formée au cours de plusieurs années d'expérience auprès de l'Office canadien de commercialisation des œufs et du Conseil.

[Text]

With the supply management system on a national scale, a cost of production formula is a necessary tool. This should prevent the average farmer from losing his shirt. On the other hand, it will also prevent that same farmer from making unusually high profits in any given year. While this is not a negative point in the eyes of many, there are those entrepreneurs who would deem it to be so.

One of the biggest problems with a supply management system is obtaining co-operation from individual producers in order that the system may function properly. Even though the industry may decide, as a whole, that it wishes to follow an orderly marketing system of this nature, there will still be individual producers who will refuse to co-operate in that they will attempt to circumvent the system and will become their own worst enemies. Also, there is a distinct possibility that the industry will lose some good, long-time producers who choose to leave on principle, rather than giving it a fair try.

The industry, should it adopt a plan of this sort, should be well prepared for some adverse reaction from the processing industry and others, in that they will lose control over pricing and marketing trends. Through this, the industry should also be prepared for some bad press, and the necessity of doing some good public relations work, as there is presently little public understanding of the marketing board system and of its benefits both to producer and consumer.

On the other hand, a supply management system has some very definite advantages.

Under a marketing board system, the industry would be, for the most part, producer oriented and controlled.

There would be no need for government stabilization programs, no need for income assurance programs, or any other subsidies; in other words, no handouts. This should appeal to the individuality of the average cattleman.

Through industry stability and pricing mechanism, incentives would be there for producers to become better farm managers and ultimately to increase efficiencies. It could also provide the opportunity for more cattlemen to become full-time operators, if they wished.

In an orderly marketing system, the price of beef would always reflect the true cost of production and therefore, in the long run, would be more palatable to the average consumer, rather than having the extreme highs and lows which are presently the case. While the system would request more accountability from the producer, it would also create more responsible pricing from the processing, wholesaling and retailing industries.

Through levies, which are a necessary part of a supply management program, the industry could avail itself of much better promotional and advertising programs. This, as has been proven by the CEMA, would result in higher consumption.

Through an organized marketing plan, the industry would have far more effective inputs regarding import controls.

[Traduction]

Si l'on adopte un système de gestion de l'offre à l'échelle nationale, il faut absolument prévoir une formule de coût de production. Nous éviterions ainsi au fermier moyen de faire banqueroute et, également, de réaliser des profits exorbitants au cours d'une année donnée. Bien que pour bon nombre de gens, ce ne soit pas un point négatif, certains exploitants pourraient s'en plaindre.

L'un des plus gros problèmes que pose la gestion de l'offre c'est de s'assurer la collaboration des producteurs afin que le système puisse fonctionner efficacement. Même si l'industrie peut décider, dans l'ensemble, qu'elle désire suivre un système de commercialisation ordonné comme celui-là, il y aura toujours des producteurs isolés qui refuseront de collaborer en cherchant à déjouer le système et en devenant ainsi leurs propres et pires ennemis. De plus, il est aussi tout à fait possible que l'industrie perde certains bons producteurs de longue date qui choisiront d'abandonner par principe plutôt que de faire loyalement l'essai du système.

Si elle adopte un régime de ce genre, l'industrie devrait être prête à affronter l'opposition du secteur du traitement et d'autres, qui ne pourront plus fixer les prix ni influencer sur les marchés. L'industrie devrait également s'attendre à une mauvaise publicité, et à devoir effectuer un travail considérable de relations publiques, car à l'heure actuelle le public comprend mal le système des conseils de commercialisation et ses avantages pour le producteur et le consommateur.

D'autre part, la gestion de l'offre présente des avantages très nets.

Grâce au conseil de commercialisation, l'industrie serait en majeure partie, axée sur le producteur et contrôlée par ce dernier.

Les programmes gouvernementaux de stabilisation, de garantie du revenu ou toute autre subvention ne seraient plus nécessaires; en d'autres termes, on ne ferait plus la charité, ce qui devrait flatter l'amour propre de l'éleveur moyen.

Un mécanisme de fixation des prix et de stabilisation encouragerait les producteurs à devenir de meilleurs gestionnaires agricoles et, finalement, à accroître leur rendement. Un plus grand nombre d'éleveurs pourraient également devenir des exploitants à plein temps, s'ils le désirent.

Dans un système de commercialisation ordonné, le prix du bœuf refléterait toujours le coût véritable de la production et par conséquent, à long terme, serait plus acceptable pour le consommateur moyen, que les fluctuations extrêmes actuelles. Bien que le système puisse exiger que le producteur rende davantage compte de ses opérations, le secteur de la transformation de la vente au détail et en gros seront également tenues de fixer des prix plus justes.

Par l'imposition de droits, qui constituent des éléments essentiels dans un programme de gestion de l'offre, l'industrie pourrait profiter de meilleurs programmes de promotion et de publicité. Comme l'a prouvé l'O.C.C.O., cela entraînerait un accroissement de la consommation.

Grâce à un plan de commercialisation structuré, l'industrie participerait de façon plus efficace au contrôle des importations.

[Text]

A natural extension of an orderly marketing system is a greater uniformity of quality in the product itself.

By being part of a recognized orderly marketing system, the individual producer has a much greater opportunity to obtain necessary financing for the improvement of his operation. In other words, he has financial viability, which, at the present, many cattlemen do not have. This viability is created by the stability induced by the system.

I realize that the reaction from various beef groups to this marketing board proposal, has not, on the whole, been positive.

But I suggest to you that this reaction is based on the performance of other existing boards, such as the CEMA, and that it is a reaction based on little actual knowledge of how the CEMA works.

Although British Columbia formed an egg marketing board in 1967, CEMA, the national agency was not officially organized until 1972 and did not really become effective until the final Federal-Provincial agreement in 1976.

Since the inception of CEMA, producers have gained in the percentage they receive of the retail price of eggs, they have experienced increased productivity, there is stability in production and in price. The price of eggs, to the consumer, in real terms, has decreased, the percentage of personal disposable income required to purchase a dozen eggs has continued to decrease, and the percentage of Grade A production has increased.

These are not only pluses, they are facts, and can easily be checked by anyone wishing to take the time.

If a marketing board scheme is one which is being considered by the beef industry, the industry must first organize provincially, and it must examine closely those commodities which are presently regulated by a supply management system.

If the cattlemen wish to find an answer to their problems they must first know what the problems are. They must know what they want.

If the CEMA's problems—and it certainly has had some problems—are considered extremely negative, then obviously the mechanics of the CEMA should be closely investigated with a view to avoiding, rather than overcoming, those pitfalls.

As part of my brief, I include a copy of the Cayer Report, which is an evaluation of the Canadian Egg System, printed in November, 1979. This is an extremely valuable, in-depth analysis of the system and one which the beef industry would be well advised to consider when making any decisions about entering a supply management system.

Although I directed most of my comments to the Marketing Board system as it presently exists in the egg industry in Canada, I am not suggesting that it is the only method to consider. But it definitely is one of the methods. As with any fledgling organization, it has had its difficulties, and perhaps has not done its job well enough in communicating with the general public. But overall it has been of definite benefit to the

[Traduction]

Un système de commercialisation cohérent réside dans une plus grande uniformité de la qualité du produit lui-même.

Dans le cadre d'un tel système, le producteur est beaucoup plus en mesure d'obtenir les fonds nécessaires à l'amélioration de son exploitation. Autrement dit, il jouit d'une viabilité financière dont bon nombre d'éleveurs ne disposent pas actuellement. Cette viabilité découle de la stabilité créée par le système.

Je sais que la réaction de divers groupes d'éleveurs de bœuf à la proposition relative à l'office de commercialisation n'a pas été positive dans l'ensemble.

Mais à mon avis, cette réaction se fonde sur le rendement de certains autres offices comme l'O.C.C.O., mais peu sur la connaissance véritable du mode de fonctionnement de l'O.C.C.O.

Bien que la Colombie-Britannique ait créé un office de commercialisation des œufs en 1967, l'O.C.C.O., l'organisme national, n'a été officiellement organisé qu'en 1972 et n'a véritablement pris effet qu'une fois conclu l'accord final fédéral-provincial en 1976.

Depuis la création de l'O.C.C.O., les producteurs reçoivent un meilleur pourcentage du prix de détail des œufs et enregistrent une productivité accrue, donc une stabilité sur le plan de la production et des prix. Le prix des œufs pour le consommateur a en fait diminué; le pourcentage du revenu disponible des particuliers nécessaire à l'achat d'une douzaine d'œufs continue de diminuer alors que le pourcentage de la production d'œufs de catégorie A augmente.

Il s'agit là d'éléments positifs qui peuvent être vérifiés si l'on est disposé à prendre le temps de le faire.

Si l'industrie du bœuf envisage la création d'un office de commercialisation, elle doit d'abord s'organiser au niveau provincial et examiner de près les produits de base actuellement réglementés par un système de gestion de l'offre.

Si les éleveurs veulent trouver réponse à leurs problèmes, ils doivent d'abord les identifier. Ils doivent savoir ce qu'ils veulent.

Si les problèmes de l'O.C.C.O.—et il y en a certainement—sont jugés extrêmement graves, les rouages de l'O.C.C.O. doivent de toute évidence être examinés de près en vue d'éviter ces embûches plutôt que de les neutraliser.

Dans mon mémoire, j'ai inséré un exemplaire du rapport Cayer, imprimé en novembre 1979, qui évalue le système canadien des œufs. Il renferme une analyse approfondie du système qui est extrêmement valable, analyse que l'industrie du bœuf aurait avantage à examiner avant de prendre une décision d'adhérer à un système de gestion de l'offre.

Bien que j'aie concentré mes observations surtout sur le système de l'office de commercialisation qui existe actuellement dans l'industrie des œufs au Canada, cela ne veut pas dire qu'il s'agit de la seule méthode à considérer; mais c'en est assurément une. Comme toute organisation qui en est à ses débuts, l'office a connu des difficultés et n'a peut être pas suffisamment bien communiqué avec le grand public. Mais

[Text]

producers involved, and to the Canadian consumer. Thank you.

The Chairman: Thank you very much.

Senator Williams: In reference to the marketing board system on orderly supply management, are you indicating in any way that the producers should be on a quota?

Mr. Floritto: Well, quotas usually are as a direct result of a supply management system, and in order to control the supply and manage the supply, I would think that normally you would have to have some sort of quota system, some sort of regulation of the production.

Senator Williams: Now that the province and the federal government may both be involved, how would it be policed, using the word "policed" loosely?

Mr. Floritto: Well, normally your national agency would monitor the provincial quotas and conduct audits from time to time, but the general, more in-depth policing is usually within the jurisdiction of the province.

Senator Bielish: Are you a beef producer?

Mr. Floritto: I was for a short, expensive time. I do keep a few now just as a hobby, but I am mostly involved in eggs.

Senator Bielish: How long was the short, expensive time?

Mr. Floritto: Four or five years, and I had to quit because my chickens could no longer afford to feed the cows.

The Chairman: You go into great length about the egg marketing system and the problems. You might enlarge on Senator Williams' question. How do they police it?

Mr. Floritto: Well, the way it's policed now, producers are required to send in monthly reports on the numbers of birds they have. The board also gets reports from the hatcheries, and reports from the pullet growers on where these birds go and how many go. You can get an idea just by gauging the normal mortality and how many birds a producer has on his farm at any given time, and if it shows that he probably has too many you go do a count. Sometimes the egg records are checked, as to the amount of production an individual is producing, and while we know generally what kind of production a producer should be getting, they can check his production and if it matches the number of birds he says he has, then they can take it from there.

The Chairman: There are a lot of ways?

Mr. Floritto: Yes. Also, from the national point of view, once the province reaches 95 per cent of its global allocation, then the national board comes in and does a complet and thorough count of every farm, and goes from there, and then the province is charged on a provincial basis.

The Chairman: There is no marketing board in the United States?

Mr. Floritto: No.

[Traduction]

dans l'ensemble, il a été profitable aux producteurs en cause et aux consommateurs canadiens. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Le sénateur Williams: Pour ce qui est du système de l'office de commercialisation et d'une gestion systématique de l'offre, voulez-vous dire que les producteurs devraient être contingents?

Mr. Floritto: Les contingentements sont habituellement un résultat direct d'un système de gestion de l'offre et pour maîtriser et gérer l'offre, il faudrait normalement un type de système de contingentement, un type de réglementation de la production.

Le sénateur Williams: Comme la province et le gouvernement fédéral peuvent tous les deux être en cause, comment cela serait-il régi?

Mr. Floritto: Normalement, l'organisme national surveillerait les contingentements provinciaux et procéderait à des vérifications de temps à autre, mais en général, la véritable régie s'effectue dans la province même.

Le sénateur Bielish: Êtes-vous producteur de bœuf?

Mr. Floritto: Je l'ai été peu de temps, mais cela m'a coûté cher. J'en conserve encore quelques-uns par plaisir, mais je suis maintenant surtout dans les œufs.

Le sénateur Bielish: Pendant combien de temps au juste?

Mr. Floritto: Quatre ou cinq années, et j'ai dû abandonner parce que mes poulets ne me permettaient plus d'engraisser les vaches.

Le président: Vous traitez beaucoup du système de commercialisation des œufs et des problèmes qu'on y retrouve. Pourriez-vous répondre plus en détail à la question du sénateur Williams? Comment fonctionne la régie?

Mr. Floritto: Les producteurs sont tenus d'envoyer des rapports mensuels sur le nombre d'oiseaux qu'ils ont. L'Office a également des rapports des propriétaires de couvoirs et des producteurs de poulet sur la destination et le nombre de ces oiseaux. On peut s'en faire une idée en examinant le taux de mortalité normal et le nombre d'oiseaux qu'un producteur possède à un moment quelconque; s'il se révèle qu'il en a probablement trop, on fait alors le compte. Parfois, les dossiers relatifs aux œufs sont vérifiés afin de déterminer la quantité produite par un particulier. Bien qu'on sache généralement quel type de production doit avoir un producteur, on peut le vérifier et si cela correspond au nombre d'oiseaux qu'il dit avoir, on s'en tient à cela.

Le président: Il y a beaucoup de façons de procéder?

Mr. Floritto: Oui. En outre, du point de vue national, une fois que la province atteint 95 p. 100 de son allocation globale, l'Office national intervient et fait le compte pour chaque ferme, à partir de là, la province est facturée sur une base provinciale.

Le président: Il n'y a pas d'office de commercialisation aux États-Unis?

Mr. Floritto: Non.

[Text]

The Chairman: Are those flocks getting larger now, because there is no marketing board, or are they getting smaller?

Mr. Floritto: No, they are tending to increase in size, but the numbers are decreasing, and quite dramatically as a matter of fact. I believe in the State of Washington now there are very few producers left. Most of the eggs are coming in from California. It is estimated that by the mid-'90s, there will be in the neighbourhood of 60 producers supplying the majority of the product for the whole of the United States.

The Chairman: And there is no marketing legislation?

Mr. Floritto: No.

The Chairman: So they are getting larger instead of smaller?

Mr. Floritto: Well, they are getting larger and also more integrated. Many of the producers down there now have farms of several hundred thousand, and some multi-millions. They are totally integrated. They produce their own feed, they breed their own birds, hatch their own eggs, market, export, and go into further processing of the product. They are totally integrated.

The Chairman: You also mentioned in your brief that the service industry might be annoyed if the cattlemen were to entertain any sort of marketing legislation?

Mr. Floritto: Yes.

The Chairman: Would you enlarge on that?

Mr. Floritto: Well, I can go by some of the experiences of the egg industry, and in British Columbia I can cite you an example where the wholesalers used to get together and set the price of eggs to the producer, and it had nothing to do with the cost of production. It was merely on a supply-demand situation, supposedly.

I know of a case where one particular wholesaler went into the meeting one day and said that the price of medium eggs should go up because the market needed it, and the demand was there. It really wasn't, it's just that he had a whole cooler full of medium eggs and thought he would like to make an extra couple of cents a dozen on them, and the next week the eggs went up and that's what happened. It didn't reflect the needs of the producers.

The Chairman: How do they feel about it now? You say it's been in operation since '76. Are they still complaining?

Mr. Floritto: No, we are not. The wholesalers have organized a processing council, the board does meet with them, and it has very good co-operation now, especially in British Columbia. There is no animosity that I know of.

The Chairman: In the beef industry the producers have something like \$84 billion invested, and the service industry \$1.1 billion, or about 1 per cent, of the total investment. How does that compare to the egg business?

[Traduction]

Le président: De ce fait, les entreprises s'y font-elles plus grandes ou plus petites?

M. Floritto: Elles ont tendance à prendre de l'envergure mais leur nombre diminue radicalement. Je crois que dans l'État de Washington, il ne reste plus maintenant que quelques producteurs. La plupart des œufs viennent de la Californie. D'après les prévisions, d'ici la moitié des années 90, il y aura environ 60 producteurs pour l'ensemble des États-Unis.

Le président: Y a-t-il des lois régissant la commercialisation?

M. Floritto: Non.

Le président: Les entreprises deviennent donc plus grandes et non plus petites?

M. Floritto: Plus grandes et plus intégrées. Bon nombre de producteurs américains ont maintenant des fermes de plusieurs centaines de milliers et même de plusieurs millions de dollars. Ils sont totalement intégrés. Ils produisent eux-mêmes leurs grains de provende, engraisent eux-mêmes leurs oiseaux, assurent eux-mêmes le couvage de leurs œufs, commercialisent, exportent et transforment eux-mêmes leurs produits. Ils sont totalement intégrés.

Le président: Dans votre mémoire, vous mentionnez que l'industrie de service pourrait être gênée si les éleveurs favorisaient une loi sur la commercialisation?

M. Floritto: Oui.

Le président: Pourriez-vous préciser?

M. Floritto: Je pourrais vous parler des expériences qu'a connues l'industrie des œufs; en Colombie-Britannique, je pourrais vous citer un exemple où les grossistes avaient l'habitude de se regrouper et de déterminer le prix des œufs aux producteurs, ce qui n'avait rien à voir avec le coût de production. C'était simplement une situation d'offre et de demande, supposément.

Je connais le cas d'un grossiste qui s'est présenté une fois à une réunion et a dit que les prix des œufs moyens devaient augmenter parce que le marché en avait besoin et qu'il existait une demande. Ce n'était pas le cas; simplement, il avait un dépôt réfrigéré plein d'œufs moyens et voulait se faire quelques sous de plus la douzaine. La semaine suivante, les œufs ont augmenté, mais cela ne reflétait pas les besoins des producteurs.

Le président: Comment prennent-ils la chose maintenant? Vous dites que cela fonctionne depuis 1976. Se plaignent-ils toujours?

M. Floritto: Non. Les grossistes ont mis sur pied un conseil de transformation; l'Office se réunit avec lui et la collaboration qui s'est installée est aujourd'hui très bonne, notamment en Colombie-Britannique. Que je sache, il n'y a pas d'animosité.

Le président: Dans l'industrie du bœuf, les producteurs ont investi quelque chose comme 84 milliards de dollars, et l'industrie de service 1.1 milliard ou environ 1 p. 100 de l'investissement total. Comparativement, qu'en est-il dans l'industrie des œufs?

[Text]

Mr. Floritto: Well, producers still have, by far, the largest investment, but now they gain a greater portion of the retail price.

The Chairman: Yes, you mentioned that. What was the percentage?

Mr. Floritto: I don't know what the percentage is now.

The Chairman: But they get a larger percentage?

Mr. Floritto: That's right, they do. And the wholesalers have taken less markup and have been a little more responsible in their pricing. The price of eggs really hasn't risen that much in real terms. In fact, it hasn't, and the producer is getting his fair share, and the consumers are buying eggs.

Senator Williams: You seem to know a great deal about eggs. It still sets me wondering which came first, the chicken or the egg.

Mr. Floritto: I'll tell you, Senator, that it was the rooster and the hen together.

Senator Williams: I'll accept that.

The Chairman: Mr. Lawrence Guichon?

Mr. Lawrence Guichon: Mr. Chairman, committee members, ladies and gentlemen, my name is Lawrence Guichon, and I am a fourth generation rancher from the Nicola Valley south of Kamloops. The Guichon ranch has been operated by our family since the 1860s. The ranch today employs four full-time and three part-time employees and we support five families. We are a cow-calf operation, and we keep our calves through to yearlings; and on occasion custom feed them and own them until they are slaughtered. Each generation has bought out the previous generation's interest, and I am presently purchasing from my parents, and I hope my children will have that same opportunity.

When the first ranchers came to the interior region of B.C. in the early 1860s, the open winters and the lush native bunch grass, made them realize the potential for cattle ranching. Grass is still our most valuable resource, and it is our responsibility to manage this renewable resource properly in order to maximize productivity and also to leave it in the best possible condition for future generations. The cow is merely the best tool we have, at the moment, to accomplish these aims. Through her, we are turning this very rough land into a productive unit which contributes dollars to the economy, supports the people who work on the ranch, and provides protein for human consumption. The future may see change. We have changed before. In the past we used sheep, and we are presently investigating the possibility of integrating fish into the irrigation system, using the waste produced as fertilizer for our grass. Perhaps one day we will be running buffalo or llama to produce protein, if we have the choice. Grass is our renewable resource, and how best to utilize that resource is our challenge.

[Traduction]

M. Floritto: Les producteurs ont toujours et de loin le plus gros investissement, mais ils retirent maintenant une plus grande partie du prix de détail.

Le président: Vous l'avez mentionné. Quel est le pourcentage?

M. Floritto: Je ne connais pas le pourcentage.

Le président: Mais ils retirent un plus grand pourcentage?

M. Floritto: C'est exact. Et les grossistes et les détaillants ne majorent pas tellement les prix et font preuve d'un peu plus de responsabilité dans leur tarification. Le prix des œufs n'a vraiment pas beaucoup augmenté en chiffres réels. En fait, pas du tout, et le producteur retire sa juste part, et les consommateurs achètent des œufs.

Le sénateur Williams: Vous semblez en connaître beaucoup sur les œufs. Je me demande toujours lequel vient en premier, le poulet ou l'œuf?

M. Floritto: Je vous dirai, sénateur, que c'est le coq et la poule.

Le sénateur Williams: Cela me va.

Le président: Monsieur Lawrence Guichon?

M. Lawrence Guichon: Monsieur le président, membres du Comité, mesdames et messieurs, mon nom est Lawrence Guichon et je suis propriétaire d'un ranch dans la vallée de Nicola, au sud de Kamloops. Il y a quatre générations, c'est-à-dire depuis 1860, que la famille Guichon exploite ce ranch qui a aujourd'hui quatre employés à plein temps et trois employés à temps partiel et qui subvient aux besoins de cinq familles. Nous sommes des éleveurs-naisseurs et nous gardons nos veaux jusqu'à ce qu'ils aient un an; il nous arrive aussi de les engraisser sur demande et de les garder jusqu'à ce qu'ils soient prêts pour l'abattage. Chaque génération a bâti sur l'acquis de la génération antérieure; en ce moment c'est moi qui achète la ferme de mes parents et j'espère que mes enfants pourront en faire autant.

Au moment de leur arrivée dans les régions intérieures de la Colombie-Britannique au début des années 1860, les premiers propriétaires de ranch se sont vite rendu compte des énormes possibilités d'élevage qu'offraient les hivers cléments et les pâturages luxuriant de schizachyrium à balais. L'herbe est, aujourd'hui encore, notre principale ressource et il nous appartient d'administrer adéquatement cette ressource renouvelable de manière à maximiser notre productivité, mais en laissant cette ressource dans le meilleur état possible pour les générations futures. La vache est tout simplement le meilleur moyen dont nous disposons, en ce moment, pour atteindre cet objectif. Grâce à elle nous transformons cette contrée accidentée en une unité économique productive, qui soutient les personnes travaillant au ranch et fournit des protéines aux consommateurs. L'avenir nous réserve peut-être des changements, car des changements nous en avons déjà vu. Autrefois, nous utilisions des moutons; de nos jours nous explorons la possibilité d'intégrer du poisson dans le système d'irrigation, et d'utiliser les déchets produits comme engrais pour nos pâturages. Il se pourrait que demain, si nous en avons le choix, nous élevions des bisons ou des lamas pour produire des protéines. Reste que

[Text]

Knowing the delicacy of the land base we operate on, it is frightening to think of being tied into any program, in which a central agency situated in Ottawa or Victoria decides three years in advance the level at which production needs to be maintained.

In this area of B.C., decisions to cut cattle numbers are sometimes made on a month-to-month basis because of adverse weather conditions. Our average precipitation is nine to ten inches annually. The consequences of overgrazing are too drastic to consider stocking levels based on anything but carrying capacity of the land. Agriculture Canada Research Station has estimated that once overgrazed, this land can take up to 100 years to recover without any further grazing, that is with no cows at all grazing.

We can already see the results of overgrazing while traveling our southern interior highways. There are vast areas where knapweed has replaced the native grass. The encroachment of knapweed has been helped along by the implementation of B.C. Farm Income Assurance. People who locked themselves into maintaining a maximum number of cows in order to capitalize on the returns from the Assurance Program found they could not reduce the size of their herds because they would have a penalty to pay.

As the grass got shorter, due to the dry cycles, the overgrazing became evident, and knapweed got a firmer hold; and as a result, some open grazing lands in B.C.'s southern interior are out of production.

Nature has restricted the carrying capacity in these areas in order to heal herself, and the cost of keeping those cattle units in production has increased dramatically as feed must be purchased in order to replace the lost grazing. This is a multi-million dollar problem in parts of the province. How many generations will it take to restore that land?

Meanwhile, there are other areas of the province which are just opening up, with untold renewable resources yet to be developed, as in the Vanderhoof and the Peace River regions. Will these people be restricted from developing to their full potential because of quotas set in place which will protect the already highly developed areas of the country, such as those back east?

The working paper prepared for the Senate committee addresses itself to the symptoms and not the disease which afflicts our industry at this time.

The paper condemns our marketing system which although it may be far from perfect has served both producers and consumers for generations. That marketing system is still operating effectively to tell us, as individuals, that we must either cut back production or else become more efficient and cut costs. You say it can't be done, and I say it has been done and can be done, without subsidies.

[Traduction]

l'herbe est notre grande ressource renouvelable et que le défi qui se pose à nous est de savoir en tirer le meilleur profit.

Compte tenu de la fragilité de ce sol qui sert de base à notre exploitation, nous sommes effrayés à la seule idée d'être liés à un programme quelconque dans le cadre duquel un organisme central installé à Ottawa ou à Victoria déciderait trois années à l'avance le niveau auquel il faudra maintenir la production.

Dans cette région de la Colombie-Britannique, c'est mois par mois qu'on décide s'il faut réduire le nombre de têtes de bétail en fonction par exemple de mauvaises conditions météorologiques. La précipitation annuelle moyenne ici est d'environ 9 à 10 pouces d'eau. Le surpâturage a des conséquences trop graves pour qu'on songe à déterminer l'importance du cheptel d'après un autre critère que la capacité d'exploitation du sol. La station de recherche d'Agriculture Canada a établi que cela prendrait cent ans pour que ce sol se remette du surpâturage sans qu'aucun broutement n'ait lieu entretemps, c'est-à-dire qu'aucune vache ne pourrait y brouter.

Nous pouvons déjà constater les effets du surpâturage le long de nos routes au sud de notre région. On voit de grandes surfaces où la centaurée noire a remplacé l'herbe. La prolifération des plantes de cette famille a été encouragée par la mise en œuvre du régime d'assurance agricole de la Colombie-Britannique. Ceux qui se sont obligés à garder un nombre maximum de vaches pour profiter des avantages de ce programme d'assurance se sont rendu compte que s'ils réduisaient la taille de leurs troupeaux ils auraient une amende à payer.

L'herbe devenant plus courte par suite des cycles secs, les effets du surpâturage apparaissent: la centaurée gagna du terrain; et c'est ce qui explique que certains des pâturages des terres intérieures méridionales de la Colombie-Britannique sont maintenant inexploitable.

Le temps que met la nature à se refaire limite l'importance des troupeaux et il en coûte maintenant beaucoup plus cher pour continuer à produire ces unités de bétail puisqu'il faut leur acheter du fourrage pour remplacer les pâturages perdus. Plusieurs millions de dollars y passent dans certaines parties de la province. Et combien de générations faudra-t-il encore attendre avant que le sol puisse à nouveau être productif?

Entre temps, d'autres régions de la province ne sont qu'en début d'exploitation et regorgent de richesses naturelles, par exemple les régions de Vanderhoof et de la rivière Peace. Empêchera-t-on ces éleveurs de se développer au maximum par suite des contingents qui visent à protéger les régions déjà très développées comme celles de l'Est du pays?

Le document de travail rédigé pour le comité du Sénat examine les symptômes mais non les causes de la maladie dont souffre notre industrie en ce moment.

Ce document condamne notre système de mise en marché qui, même s'il est loin d'être parfait, a rendu service aux producteurs et consommateurs depuis des générations. Ce système de commercialisation fonctionne toujours efficacement, de sorte que nous savons, individuellement, si nous devons réduire la production ou accroître notre efficacité et réduire les coûts. Vous dites que cela ne peut se faire, mais

[Text]

One of the worst dangers of cost of production support plans is that the producer can add increased cost to the tab and pass it on to the taxpayer, instead of finding alternatives.

Today's high fuel prices are a good example. Without the added incentive of having to recover all costs of production from the marketplace, will we as producers honestly try to become more energy efficient? Perhaps we should be eating more grass finished beef, perhaps we should be doing more slaughtering at small local packing plants rather than transporting the animals these vast distances? There are many more new avenues to explore.

Our ranch has never subscribed to income assurance, and we have managed to keep our costs down to an average of about \$420 per cow over the last three years. This includes the high interest rates and the substantial payments that I am making towards the purchase of the ranch. How? By tightening our belts; by keeping careful accounting records; by trying to increase our yearling weights through better breeding—and we still have a long way to go in this direction; by postponing some of our development plans; by keeping track of our machinery costs and their fuel consumption; by cutting management salaries; by my wife cooking for the crew as well as doing the books and her cowboying; by using growth stimulants; by changing the haying operation to round bales; by basically adhering to the old adage of "take care of the pennies and the dollars will look after themselves."

I only wish Ottawa believed in that same motto. These are only some of the alternatives to stabilization, and many ranchers and farmers could do much the same if they were more interested in future generations and not in just today's monetary gain.

We have just had a new budget which includes more massive tax grabs. Ottawa is reaching into all our pockets to try and make ends meet. Canada operates with a terrible deficit. This is the disease of our times: inflation. And yet the proposals put forth in this working paper would add many more thousands of people to the government payroll, along with those already receiving unemployment benefits, Canada Pension, welfare, baby bonus, various subsidies, payments for medical and educational services, and all levels of bureaucracy. How many times can that original resource dollar be circulated through the economy before it finally collapses? This is reminiscent of 1929.

Ottawa has been administering a policy of high interest rates as a mild tonic for our dreadful disease. It is a bit like trying to cure cancer with cod liver oil. These high interest rates have hurt every industry, by reducing consumers' disposable incomes drastically.

We in the beef industry have been hit with a double whammy, because not only are we paying more for all our

[Traduction]

d'après moi, cela a déjà été fait et cela peut se faire, sans subventions.

L'un des pires risques que présentent les programmes d'aide aux coûts de production, vient de ce que le producteur peut ajouter à la note les coûts supplémentaires et les passer ainsi au contribuable plutôt que d'essayer de trouver des solutions de rechange.

Les prix élevés du combustible en sont un bon exemple. Si nous ne sommes pas incités à recouvrer tous les coûts de production du marché, est-ce que nous, producteurs, essaierons honnêtement de devenir plus efficaces sur le plan énergétique? Nous devrions peut-être manger plus de bœuf fini affourragé, faire plus d'abattage dans les petites salaisons locales plutôt que de transporter les animaux sur de vastes distances. Il y a beaucoup d'autres possibilités à examiner.

Notre ranch n'a jamais souscrit à l'assurance-revenus et nous nous sommes débrouillés pour maintenir nos coûts au niveau moyen d'environ \$420 par vache au cours des trois dernières années. Cela comprend les taux d'intérêt élevés et les paiements appréciables que je dois faire pour mon ranch. Comment nous y prenons-nous? En nous serrant la ceinture; en tenant soigneusement la comptabilité; en essayant d'accroître le poids des animaux d'un an, par une meilleure reproduction—et nous avons encore beaucoup à faire en ce sens; en remettant à plus tard certains de nos projets de développement; en surveillant les coûts de l'outillage et la consommation de combustible; en comprimant les salaires de gestion; en chargeant ma femme de faire la cuisine pour l'équipe, de tenir les livres et de remplir les tâches d'un cowboy; en utilisant des stimulants de croissance; en modifiant la fenaison de manière à mettre le foin en balles rondes; en suivant le vieil adage selon lequel «c'est avec des cents qu'on fait des piastres».

Je souhaiterais simplement qu'Ottawa croie en la même devise. Ce ne sont là que quelques-unes des solutions autres que la stabilisation, et de nombreux éleveurs et agriculteurs pourraient faire de même s'ils s'intéressaient davantage aux générations futures et non pas simplement aux gains actuels.

Le nouveau budget nous impose plus d'impôts. Ottawa nous prend plus d'argent pour essayer de joindre les deux bouts. Le Canada connaît un terrible déficit. L'inflation est la maladie de notre époque. Mais les propositions avancées dans ce document de travail ajouteraient des milliers de personnes à la feuille de paye du gouvernement, outre celles qui reçoivent déjà des prestations d'assurance-chômage, la pension du Canada, des allocations de bien-être social, des allocations familiales, des subventions diverses, des versements pour services médicaux et éducatifs, et tous les niveaux de l'administration. Combien de fois le dollar initial peut-il passer dans l'économie avant de s'effondrer? Cela rappelle 1929.

Ottawa applique une politique de taux d'intérêt élevés comme tonique doux pour notre terrible maladie. C'est un peu comme essayer de guérir le cancer par l'huile de foie de morue. Ces taux d'intérêt élevés ont touché toutes les industries en réduisant radicalement le revenu disponible des consommateurs.

Dans l'industrie du bœuf, nous avons été doublement frappés: non seulement nous payons davantage nos intrants, mais

[Text]

inputs, but we are competing against all the other sources of protein for these tighter dollars, and most have been heavily subsidized for some time. Adding beef to the list will not solve the problem. Two wrongs have never yet made a right.

In addition, the very high cost of doing business in Canada caused by high union wages, high interest rates, low productivity and many strikes and continuous government intervention has made it difficult to compete internationally.

It is no wonder that a great many of our cows head south of the border and end up back here as manufactured products. We must improve our productivity and competitiveness in Canada. Resorting to subsidies does not appear to be the answer. Where is the incentive to try harder? Even with subsidies and supply management, the dairy industry, the egg industry, and the wheat growers are all having a hard time.

Subsidies certainly haven't helped the consumer. According to a report by the Grocery Products Manufacturers of Canada, supply management policies have created artificial guarantees and boosted prices to a level that has no relationship to costs or market value. The cost to Canadians is an additional \$132 million this year for chicken and eggs alone.

The papers are full of similar articles showing the cost of supply management and subsidies, either to the producer or to the taxpayer. The cost of disposing of excess eggs from the market system in order to keep the prices up was \$2.17 million to producers this year.

Many of these costs can be traced back to an error in predicting levels of consumption made by a bureaucrat who has no stake in the business.

He won't lose his farm or even his shirt if he goof. If I make an error in judgment it is only on a small scale, but when that mistake is multiplied to the provincial and national level, it becomes awesome.

Who could have predicted three years ago that the interest rates would be in the 20 per cent range and that beef consumption would fall from 118 pounds to 88 pounds per capita in those three years. We all remember the massive dumping of eggs which took place several years ago. How can we morally justify squandering food? It will take quite a lake to dispose of the surplus beef. Or will we sell it to Russia at fire sale prices, with the loss being paid by the taxpayer, as we have done with the excess powdered milk.

This working paper addresses itself to the problems of the average Canadian producer, who apparently has 26.5 cows and an average annual income of \$702.30. Does anyone seriously suggest that we should shape legislation to cater to an enterprise of that size?

[Traduction]

nous devons concurrencer pour obtenir ces dollars, toutes les autres sources de protéines, dont la plupart sont grandement subventionnées depuis un certain temps. Ajouter le bœuf à la liste ne résoudra pas le problème. On ne redresse pas un tort par un autre.

En outre, comme il est extrêmement coûteux de faire des affaires au Canada, à cause des salaires élevés demandés par les syndicats, des taux d'intérêt élevés, de la faible productivité, des nombreuses grèves et des interventions constantes du gouvernement, il est difficile d'exercer une concurrence à l'échelle internationale.

Il n'est pas surprenant que beaucoup de nos vaches soient vendues aux États-Unis et nous reviennent transformées. Nous devons améliorer notre productivité et notre compétitivité. Recourir aux subventions ne semble pas être la réponse. Où est l'incitation à travailler plus fort? Même avec des subventions et avec une gestion de l'offre, l'industrie laitière, l'industrie des œufs et les cultivateurs de blé éprouvent des difficultés.

Les subventions n'ont certainement pas aidé le consommateur. Selon un rapport des Fabricants canadiens de produits alimentaires, les politiques de gestion de l'offre ont créé des garanties artificielles et fait grimper les prix à un niveau qui n'est pas en rapport avec les coûts ou la valeur marchande. Cette année, il en coûte aux Canadiens une somme supplémentaire de 132 millions de dollars seulement pour les poulets et les œufs.

Les documents sont truffés d'articles semblables qui montrent ce que coûtent la gestion de l'offre et les subventions, tant pour les producteurs que pour les contribuables. Cette année, les producteurs d'œufs ont dû verser 2,17 millions de dollars pour écouler du système de marché leur surplus d'œufs en vue de maintenir les prix à leur niveau actuel.

Un grand nombre de ces coûts proviennent d'une erreur commise par un bureaucrate qui n'a aucun intérêt dans ce domaine et qui se trompe sur les niveaux prévus de consommation.

Son erreur ne lui coûtera ni sa ferme ni sa chemise. Dans mon cas, si je calcule mal mes affaires, c'est une erreur à petite échelle, mais lorsqu'une erreur a une portée provinciale, voire nationale, elle peut avoir des conséquences terribles.

Qui aurait pu prévoir, il y a trois ans, que les taux d'intérêt se situeraient dans les 20 p. 100 et que la consommation de bœuf par tête d'habitant tomberait de 118 à 88 livres au cours de cette période? Nous nous souvenons tous du dumping massif d'œufs d'il y a quelques années. Comment justifier au plan moral le gaspillage de nourriture? Il faudrait tout un lac pour écouler le surplus de bœuf. Ou alors nous le vendrons à la Russie à des prix dérisoires, la perte étant supportée par le contribuable, comme nous l'avons fait pour le surplus de lait en poudre.

Ce document de travail examine les problèmes du producteur canadien moyen, qui, nous apprend-on, possède 26,5 vaches lui rapportant en moyenne 702,30 \$ par an. Y a-t-il quelqu'un de sérieux pour laisser entendre qu'il faudrait légiférer en fonction d'une entreprise de cette importance?

[Text]

Are we expected to believe that anyone lives off the income from 26.5 cows? These are not full-time cattle ranchers, and as such, should they influence the direction of the cattle industry? I have no say in the affairs of the International Woodworkers Association or the medical profession to name a few, and many of these people are our part-time producers.

The report also bemoans the natural advantages one area of the country has over another. But we are all different. My condition differs vastly from that of my neighbour five miles down the road. We do things differently; our costs are different. We all have different natural resources to work with, but I can assure you that under marketing boards, we will not be equal either. If history repeats itself, the efficient producer will get bigger, and the average producer will disappear.

Finally, the thing about this report which bothers me the most is that all four proposals will require mandatory compliance, enforced by legislation and penalties. And it would be the end of all freedom and flexibility in the beef industry. One more area in which Ottawa would have complete control over us all. We all know who controls Ottawa, and it sure isn't us out west.

Our marketing system may not be perfect and the consumer may be fickle, but we are no worse off than those producing commodities already under marketing controls. The infusion of tax dollars will only prolong the agony. In the cattle business, if we have a cow that is not paying her way, we can't afford to be sentimental and go on feeding her. She is shipped to make room for one who will be productive. Perhaps it is time for Canadians to abandon their sentimental attitude that any poor fool can farm, and allow some natural culling to take place. And in the long run, future generations and I want to repeat that—future generations of producers, consumers, and taxpayers will all be better off. Thank you very much.

The Chairman: Mr. Guichon, do you have much lease land?

Mr. Guichon: Yes, we have about 60 acres of lease land, and we operate with about 25,000 acres of range license land, licensed to us by the Forest Service.

The Chairman: If I wanted to come to British Columbia and ranch or farm, what would I have to do to get some lease land, be it forestry reserve or whatever? Would I have to marry your wife's sister or child or something like that?

Mr. Guichon: That is probably one possibility. I think we have to go and look back a little bit at the history of B.C. The basic agricultural land in B.C. has basically followed valley bottoms. These are the wintering areas for cattle as we know

[Traduction]

Sommes-nous censés croire que quelqu'un puisse vivre des revenus que produisent 26,5 vaches? Il ne s'agit pas de propriétaires à plein temps et, à ce titre, devrait-on les laisser orienter l'industrie de l'élevage du bœuf? Je n'ai pas à me mêler des affaires de l'Association internationale des travailleurs du bois ni à celles des professionnels de la santé et pourtant beaucoup de gens de ces secteurs sont des producteurs de bœuf à temps partiel.

Le rapport déplore également les avantages naturels dont bénéficie une partie du pays par rapport à l'autre. Il oublie que nous sommes tous différents. Ma situation diffère énormément de celle de mon voisin, à dix kilomètres de chez moi. Nous ne faisons pas la même chose et nos coûts ne sont pas les mêmes. Chacun dispose de des ressources naturelles différentes et je puis vous assurer que pour les offices de mise en marché nous ne seront pas égaux non plus. Si l'histoire se répète, le producteur efficace le deviendra davantage, tandis que le producteur moyen disparaîtra.

Ce qui m'agace le plus au sujet de ce document de travail c'est que les quatre propositions qu'il présente devront être respectées puisqu'elles seront imposées par la loi et comporteront des amendes. Elles sonneraient donc le glas de la liberté et de la souplesse propres à l'industrie du bœuf et feraient de notre secteur un autre domaine où Ottawa aurait l'entière main-mise. Or nous savons tous qui contrôle Ottawa; ce ne sont certainement pas les gens de l'Ouest.

Notre système de commercialisation n'est peut-être pas parfait et il se peut que le consommateur soit inconstant, mais notre situation n'est pas pire que celle de ceux qui produisent des denrées dont la mise en marché fait déjà l'objet de contrôles. L'injection de dollars fiscaux ne fera que prolonger l'agonie. Dans le secteur de l'élevage du bétail, si une vache n'est pas rentable, il ne s'agit pas d'être sentimental et de continuer à la nourrir. Elle est expédiée à l'abattoir pour laisser la place à une autre vache qui sera productive. Il est peut-être temps que les Canadiens abandonnent un certain sentimentalisme qui veut que n'importe qui puisse devenir un éleveur, et il est peut-être bon qu'une certaine sélection naturelle se fasse. À long terme, les générations futures—et je répète—les générations futures de producteurs, consommateurs et contribuables s'en porteront mieux. Merci beaucoup.

Le président: Monsieur Guichon, avez-vous beaucoup de terrains locatifs?

M. Guichon: Qui, nous en avons environ 60 acres et exploitons environ 25 000 acres de pâturage sous licence par le service des Forêts.

Le président: Si je voulais m'installer en Colombie-Britannique et devenir propriétaire de ranch ou fermier, que devrais-je faire pour obtenir du sol locatif, qu'il s'agisse d'une réserve forestière ou que sais-je encore? Me faudrait-il épouser la sœur ou l'enfant de votre femme ou faire quelque chose de la sorte?

M. Guichon: Oui, c'est une possibilité. Je crois que nous devons prendre un peu de recul et jeter un coup d'œil sur l'histoire de la Colombie-Britannique. Les grandes terres agricoles de cette province se situent essentiellement au fond des

[Text]

them, and the summer operating ranges have been on the scrub brush land of the hills and mountains behind these valley bottoms. This land that we are talking about, leased land or land under range license, you say is costing us in the neighbourhood of \$7 a year.—

The Chairman: Is that a good figure?

Mr. Guichon: That is a close enough figure.

The Chairman: So you can lease a cow and a calf for five months for \$7.50?

Mr. Guichon: But we have to winter her.

The Chairman: Yes, you winter her.

Mr. Guichon: In order to get use of this land, the thing that we must remember is that this land under Forestry has no return to the Province of British Columbia other than what is generated by this cow, and this leased land or land under licence will take anywhere from 150 acres to 300 acres per month to range that animal.

The Chairman: But she does it?

Mr. Guichon: We have to have that type of cow.

The Chairman: Has it ever been suggested that it should be put up for tender every five years?

Mr. Guichon: That is what is happening now in this situation. The only thing that is in favour of the actual permittee using that land is his management ability. If he has done a successful job of management in the eyes of the Forest Service, he possibly has the first right to renew that licence. That is the only reason.

The Chairman: But if I wanted to pay \$25, I could do that?

Mr. Guichon: If you could.

The Chairman: Can I do it any year?

Mr. Guichon: If the licence has come up for renewal.

The Chairman: How often does the licence come up?

Mr. Guichon: These can vary from one year to five years or to ten years as a matter of the historical management that has gone on in this situation according to the Forest Service.

The Chairman: But what are most of them, ten years, five years? We have some in Alberta that used to be 20 years. Do you have 20-year ones here?

Mr. Guichon: No, not as range licences. For range licences the maximum is 10 years, and very few of them have been let at this time.

The Chairman: Could you make it without this lease land?

Mr. Guichon: As we know our ranching operation today, no.

The Chairman: You could not make it?

Mr. Guichon: We would have to drastically change our operation.

[Traduction]

vallées. C'est là qu'on hiverne les bestiaux. Les pâturages d'été au contraire se trouvent dans les taillis broussailleux des collines et des montagnes au-dessus de ces vallées. Ce sol dont nous parlons, c'est-à-dire le sol loué ou faisant l'objet d'un permis de pâturage nous coûte, dites-vous, à peu près 7\$ par an.

Le président: Ce chiffre est-il exact?

M. Guichon: Il est assez près de la réalité.

Le président: Vous pouvez donc louer une vache et un veau pour cinq mois au prix de \$7.50?

M. Guichon: Mais l'hivernage nous revient.

Le président: Oui, vous devez hiverner votre troupeau.

M. Guichon: Lorsqu'on parle du rendement de ces terres, ce dont il faut se souvenir, c'est qu'elles ne rapportent rien à la province en tant que sol relevant du ministère des Forêts si ce n'est par l'intermédiaire de la vache, et qu'il faudra compter par animal de 150 à 300 acres par mois de cette terre louée ou qui fait l'objet d'un permis.

Le président: Mais cette vache en tire quelque chose?

M. Guichon: Il nous faut avoir les vaches qui le font.

Le président: A-t-on jamais suggéré de soumissionner ces terres tous les cinq ans?

M. Guichon: C'est ce qui se produit maintenant. La seule chose qui puisse donner un avantage au locataire actuel de ce sol est sa capacité gestionnelle. S'il a été bon administrateur aux yeux du service des Forêts, cela lui donne peut-être le premier droit à un renouvellement de permis. C'est la seule raison qui vaille.

Le président: Mais si je voulais payer \$25 je pourrais le faire?

M. Guichon: Si vous y arriveriez.

Le président: Pourrais-je le faire n'importe quelle année?

M. Guichon: Si le permis est sur le point d'être renouvelé

Le président: A quelle fréquence doit-il l'être?

M. Guichon: Cela varie de un à cinq ans ou même à dix ans, en fonction de la gestion qui en a été faite dans cette situation selon le service des Forêts.

Le président: Mais quelle est la durée de la plupart d'entre eux, dix ou cinq ans? En Alberta nous en avons de vingt ans. En avez-vous de vingt ans ici?

M. Guichon: Non, pas au titre de permis de pâturage. Pour ceux-ci le maximum est de dix ans et il y en a très peu en ce moment.

Le président: Pourriez-vous vous sortir d'affaire sans cette terre louée?

M. Guichon: Tenant compte de notre exploitation d'aujourd'hui, non.

Le président: Vous n'y arriveriez pas?

M. Guichon: Il nous faudrait modifier complètement notre mode d'exploitation.

[Text]

The Chairman: There just isn't enough money at any time?

Mr. Guichon: Well, we would still probably be in the beef industry, but maybe it would be a different form. We might be purchasing calves from you people in Alberta.

The Chairman: Well, we have some for sale.

Mr. Guichon: Sure.

The Chairman: Do you custom feed?

Mr. Guichon: We have custom fed; we have a share basis, too.

The Chairman: What do you propose to do about the situation? You are against subsidies of all forms, and so you are contending now with every province in Canada except Manitoba.

Mr. Guichon: It is a tough situation, is it not?

The Chairman: I am wondering how you are going to handle it. In most years, most of your calves move to Ontario?

Mr. Guichon: No, we keep our yearlings.

The Chairman: Yes, but do the yearlings move to Ontario?

Mr. Guichon: Most of them have gone to Alberta, and this past year a lot of them went to the States.

The Chairman: But that is unusual. Most of them go to Alberta?

Mr. Guichon: Most years, but the last few years, no.

The Chairman: And from there a lot of them go to Ontario, either as fat cattle or feeders?

Mr. Guichon: That is possible, you bet.

The Chairman: Do you value that market?

Mr. Guichon: I value any market that will pay me the returns.

The Chairman: Do you think we should have complete reciprocity between the United States and Canada?

Mr. Guichon: I think it should be, yes. I think in North America we are a North America herd.

The Chairman: So we should let them ship all the meat in here that they want to?

Mr. Guichon: Yes. At this time, of course, if we look at Canadian cattlemen's dollars and figures over the past ten years, it is something in the neighbourhood of \$77 million in our favour, but this year we are holding about even on imports and exports.

The Chairman: But quite a percentage of that is purebred cattle, is it not?

Mr. Guichon: That is an interesting figure.

The Chairman: Personally, I have sold several animals for four or five hundred thousand dollars, and they're in that too, you know.

[Traduction]

Le président: Il n'y a tout simplement pas assez d'argent à aucun moment?

M. Guichon: Eh bien! Nous serions peut-être encore dans l'élevage du bœuf, mais ce serait sans doute sous une forme différente. Nous achèterions peut-être des veaux des gens de l'Alberta.

Le président: Et nous en avons à vendre.

M. Guichon: Certainement.

Le président: Faites-vous de l'engraissement sur commande?

M. Guichon: Nous avons des animaux engraisés sur commande, mais nous effectuons aussi un partage.

Le président: Quels sont vos propositions relativement à la situation? Vous êtes contre les subventions de toutes sortes et vous le faites valoir de concert avec toutes les provinces canadiennes, à l'exception du Manitoba.

M. Guichon: C'est une situation difficile, n'est-ce pas?

Le président: Je me demande comment vous ferez pour y faire face. La plupart des années, la majorité de vos veaux sont expédiés en Ontario?

M. Guichon: Non, nous conservons nos animaux d'un an.

Le président: Mais sont-ils expédiés en Ontario.

M. Guichon: La plupart vont à l'Alberta; l'année passée, beaucoup sont allés aux États-Unis.

Le président: Mais ce n'est pas habituel; la majorité vont-ils à l'Alberta?

M. Guichon: Oui, la plupart des années, mais ce ne fut pas le cas dans les dernières.

Le président: Et de là, beaucoup vont en Ontario, qu'il s'agisse de bovins gras ou d'engraissement?

M. Guichon: C'est possible.

Le président: Valorisez-vous ce marché?

M. Guichon: Je valorise n'importe quel marché qui me donne des rendements.

Le président: A votre avis, devrait-il y avoir réciprocité complète entre les États-Unis et le Canada?

M. Guichon: Oui, car nous formons un troupeau nord-américain.

Le président: Nous devrions donc permettre aux Américains d'expédier ici toute la viande qu'ils veulent?

M. Guichon: Oui. Évidemment, si nous examinons les chiffres des éleveurs canadiens par rapport aux dix dernières années, où nous avons récolté quelque \$77 millions, nous arrivons cette année à peu près au même point au chapitre des importations et des exportations.

Le président: Mais un bon pourcentage de cette somme représente des bêtes de race, n'est-ce pas?

M. Guichon: C'est un chiffre intéressant.

Le président: Personnellement, j'ai vendu plusieurs animaux quatre ou cinq cent mille dollars; ils sont également là-dedans, vous savez.

[Text]

Mr. Guichon: Of course, this is maybe the one business I should be in.

The Chairman: Well, I could get along quite well with 20 head of those.

Mr. Guichon: You bet.

The Chairman: Senator Williams?

Senator Williams: Your background in cattle raising runs back to the 1860's. You have inherited possibly the choicest area in British Columbia when it comes to raising cattle. It is not everywhere in this province where bunch grass grows. Cattle grazing, I suppose, can be affected by the climatic conditions of that particular location and region as well as geographic or topographic grazing areas. Now, there are other Canadians who are trying to survive on very limited numbers of animals, and it may be impossible to survive on that existing number, whatever it may be, whether it is below 30.

In that case, where the bunch grass is gone in some areas, do you see any method in the future that would bring it back, such as fertilizing by air? Fertilizing is getting to be a major effort of many nations to increase their national productivity.

Having the two governments, provincial and federal, would you favour an approach that would try to bring back certain grasses that would be suitable for the raising of large numbers of cattle, even for the fringe areas of cattle raising in British Columbia?

Mr. Guichon: I understand that as two questions from you; is that fair?

Senator Williams: Right.

Mr. Guichon: On the first question, one of the areas that we have done a lot of work in is range reforestation, regrassification, or whatever you want to call it. We have experimented in our case with fertilization on the range, and reseeding, refencing, to do exactly what you are talking about; and with respect to fertilization, in direct answer to your question, there is not enough moisture in our part of the country to do it. It is by the actual management of the grass resource there, by refencing and confining areas and rewatering that we can make the cattle utilize certain areas.

Your second question, I gather, was addressed more towards the range finished beef situation. I think costs are going to dictate that to us. We cannot afford to put high priced grain into cattle as we have in the past, whether it is a buffalo or a llama or a cow that is going to forage along with our wildlife, or whatever, in areas that cannot be put into direct farming for direct consumer consumption. In other words, as for grain or something else, we are going to have to still use that old cow, or whatever, to change the natural growth to something that humans can consume.

Senator Williams: Well, I have purposely not used any reference to the actual rainfall other than the word "climatic", and I am glad you brought it out. Those are all my questions.

Mr. Chairman: Thank you very much, Mr. Guichon, we appreciate your time, thank you very much.

[Traduction]

M. Guichon: Évidemment, c'est peut-être l'activité que je devrais exercer.

Le Président: Je pourrais très bien m'arranger avec vingt bêtes semblables.

M. Guichon: Et comment!

Le président: Sénateur Williams?

Le sénateur Williams: Votre famille fait de l'élevage depuis les années 1860. Vous avez peut-être hérité du secteur le plus favorisé en Colombie-Britannique par rapport à l'élevage. Dans cette province, l'herbe en touffe ne pousse pas partout. Le pâturage, je suppose, peut être influencé par les conditions climatiques de ce secteur, tout comme les régions de pâturage géographiques ou topographiques. D'autres Canadiens essaient de survivre avec une quantité très limitée d'animaux, mais c'est impossible avec moins de 30 bêtes.

Si l'herbe en touffe disparaît d'une région, voyez-vous des méthodes qui permettraient de la faire pousser à nouveau—la fertilisation par l'air, par exemple? De nombreux pays déploient des efforts considérables en matière de fertilisation pour accroître leur productivité.

Avec les deux gouvernements, provincial et fédéral, seriez-vous en faveur d'une approche visant à essayer de rétablir certaines herbes appropriées à l'élevage de grandes quantités de bêtes, même pour les régions marginales d'élevage de la Colombie-Britannique?

M. Guichon: Si je ne m'abuse, il y a là deux questions, n'est-ce pas?

Le sénateur Williams: C'est exact.

M. Guichon: D'abord la première. L'un des domaines auquel nous avons beaucoup travaillé, c'est le rétablissement des pâturages, de l'herbe. Personnellement, nous avons expérimenté la fertilisation des pâturages; nous avons planté de nouvelles graines et refait les clôtures pour faire exactement ce dont vous parlez. En ce qui concerne la fertilisation, pour répondre directement à votre question, il n'y a pas assez d'humidité dans notre région pour le faire. Il faut gérer l'herbe existante, refaire les clôtures, délimiter les régions et arroser de nouveau pour que le bétail puisse utiliser certaines régions.

Votre seconde question, si je ne m'abuse, concerne la situation du bœuf fini. Je pense que les coûts vont nous dicter quoi faire. Nous ne pouvons nous permettre d'engraisser le bétail avec des grains coûteux comme nous l'avons fait par le passé, que nous faisions paître dans la nature un buffle, un lama ou une vache, dans des régions qu'on ne peut cultiver pour la consommation. Autrement dit, qu'on lui donne du grain ou autre chose, il faut continuer à stimuler la croissance de la vache pour la rendre propre à la consommation.

Le sénateur Williams: J'ai fait exprès pour ne pas parler des pluies. J'ai simplement utilisé le mot «climatique» et je suis heureux que vous ayez éclairci la situation. C'est tout pour mes questions.

Le président: Merci beaucoup, Monsieur Guichon, de nous avoir consacré du temps.

[Text]

We now have the B.C. Cattlemen's Association. Go ahead Mr. Allison.

Mr. A. Allison B.C. Cattlemen's Association: Senator Hays, and members of the Senate Agricultural Committee, this opportunity to express the British Columbia Cattlemen's Association members' position regarding marketing boards and supply management is most welcome and appreciated.

In 1975, during a very active debate on the merits and acceptance or rejection of a Farm Income Assurance Program a vote of two to one was in favour of adopting the stabilization program. The anxiety about the possibility of having a marketing board imposed on cattle producers was so strong that a special clause stating that a marketing board may only be implemented at the request of the cattle producers was inserted into the agreement between the B.C. Ministry of Agriculture and the B.C. cattlemen. During the annual general meeting in 1977, this position was reaffirmed by an even greater majority.

Experience of some commodities which have adopted national schemes for central production and marketing control shows that market share apportioned among the provinces according to historical sales volumes does not allow for changes in line with shifting population patterns and new economic factors such as, to choose a good example, the turkey scheme. Since the change of the Canada Carcass Grading System in 1972, increased demand for leaner cattle, development of more rapidly maturing corn varieties, and escalating transportation costs favour retention of feeder cattle in B.C. for further feeding.

Marketing boards do not co-ordinate production between them to assure adequate, let alone an oversupply of a given commodity such as meat. Turkey, chicken and pork production set their production goals in isolation from each other.

Observation of commodities with marketing boards reveals that the process of some producers getting larger and small ones getting out is frequently accelerated. Thus it happens that a board gets in on the vote of small producers who find later that their expectations were not met.

In British Columbia, the Crown owns over 90 per cent of the land mass. Due to this fact, the cattle industry depends to a very large degree on the use of Crown ranges for cattle grazing purposes.

Grazing regulations encourage stable cattle production but allowing for steady growth, rapid fluctuation in grazing numbers are discouraged, and under some circumstances penalized. Because of this, cattle production in B.C. does not follow the widely fluctuating patterns in other provinces.

In closing, we wish to recommend that, in place of a marketing board, the Government of Canada develop policies and programs designed to reduce the cost of production,

[Traduction]

La parole est maintenant au représentant de l'Association des éleveurs de Colombie-Britannique, M. Allison.

M. Allison, Association des éleveurs de Colombie-Britannique: Sénateur Hays et membres du comité sénatorial de l'agriculture, je suis heureux de pouvoir exposer le point de vue de l'Association des éleveurs de Colombie-Britannique sur les offices de commercialisation et sur la question de la gestion de l'offre.

En 1975, au cours d'un débat très actif sur le bien-fondé d'un programme d'assurance-revenus agricoles, un vote de deux contre un a favorisé l'adoption du programme de stabilisation. Face à l'imposition possible d'un office de commercialisation aux producteurs de bétail, l'anxiété était si forte qu'une clause spéciale, selon laquelle un office de commercialisation ne pouvait être créé qu'à la demande des producteurs de bétail, a été insérée dans l'accord conclu entre le ministère de l'agriculture de la Colombie-Britannique et les éleveurs de cette province. Lors de la réunion générale annuelle de 1977, cette position a été réaffirmée par une majorité encore plus grande.

D'après l'expérience acquise à l'égard de certains produits de base, pour lesquels on a adopté des programmes nationaux de production et de contrôle de la commercialisation, la part du marché affectée entre les provinces selon le volume des ventes ne permet pas d'apporter des changements conformes à l'évolution des modèles démographiques et des facteurs économiques comme le programme des dindes. Depuis la modification du système de classement des carcasses en 1972 et avec l'accroissement de la demande de viande de bœuf maigre, la mise au point de variétés de maïs qui arrivent plus rapidement à maturité et la hausse des coûts de transport, il est préférable en Colombie-Britannique de garder les animaux pour les engraisser.

Les offices de commercialisation ne coordonnent pas la production entre eux, de manière à assurer un approvisionnement, ne serait-ce que suffisant, de produits de base comme la viande. Les objectifs de la production de dindes, de poulets et de porcs sont établis séparément.

En observant les produits de base contrôlés par les offices de commercialisation on constate une fréquente accélération du processus qui fait que des producteurs prennent de l'expansion et d'autres mettent un terme à leur activité. Ainsi, un office est créé suite au vote de petits producteurs qui, par la suite, se rendent compte que leurs attentes ne se réalisent pas.

En Colombie-Britannique, la Couronne détient plus de 90 p. 100 de la masse des terres. Étant donné ces faits, l'industrie du bétail est largement tributaire de l'utilisation des pâturages de la Couronne.

Les règlements sur le pâturage encouragent une production de bétail stable, mais étant donné la stabilité de la croissance, on décourage et on pénalise parfois les changements rapides dans le nombre de pâturages. Ainsi, la production de bétail en Colombie-Britannique ne suit pas les nombreuses fluctuations qu'enregistrent les autres provinces.

Pour terminer, nous tenons à recommander qu'au lieu d'un office de commercialisation, le gouvernement du Canada élabore des politiques et des programmes conçus pour réduire les

[Text]

improving cash flow and ensuring that domestic market is available to Canadian beef producers under all economic conditions and population changes.

It is further recommended that a national stabilization program for beef cattle be implemented in a way that would not diminish the benefits derived by the beef producers from the British Columbia Farm Income Insurance Program, but at least reduce the cost of the program to the producers. Respectfully submitted by the B.C. Cattlemen's Association.

The Chairman: Thank you very much. Any questions? Mr. Allison, Mr. Mills indicated that the Alberta Cattle Commission would like a program whereby the producer would put up a third of an insurance program, the provincial government would put up a third, and the federal government would put up a third. Is that something that you are suggesting? Without interfering with your present program.

Mr. Allison: Yes.

The Chairman: Would it not be toploading it?

Mr. Blazowski: It does not work, because for our present program 50 per cent of the cost is borne by the producer and 50 per cent by the provincial government. If we had a three partners in it, and if—

The Chairman: Would you abandon that program?

Mr. Blazowski: No, we would not. We would suggest that the federal government come in as a third partner.

The Chairman: But would not Alberta likely outbid you?

Mr. Blazowski: It is not a matter of outbidding me. If the Federal Government was there, then the program would have to be more or less uniform throughout the country, but it would also have to recognize some differences in the cost of production between regions.

The Chairman: Maybe you are not understanding me. The program that you have you would leave in place; you do not want that interfered with. On top of that, you want another program where the B.C. Government puts up a third, the producer puts up a third, and the federal government puts up a third?

Mr. Blazowski: No, the new one you are talking about would replace the existing one.

The Chairman: I thought that you wanted to keep your old program as well.

Mr. Blazowski: No, we are not talking about the old program; no.

The Chairman: I was wondering about that. I did not think you would go that far. Are you familiar with the Saskatchewan program?

Mr. Blazowski: A little bit.

The Chairman: Do you like that program?

Mr. Blazowski: I do not think so.

The Chairman: What don't you like about it?

[Traduction]

coûts de production, tout en améliorant les rentrées d'argent et en assurant que le marché intérieur convient aux producteurs canadiens de bœuf, dans toutes les conditions économiques et en dépit de tous les changements démographiques.

Nous recommandons en outre qu'un programme national de stabilisation du bœuf soit mis en œuvre, de manière à ne pas diminuer les profits que les producteurs de bœuf tirent du programme d'assurance-revenu agricole de la Colombie-Britannique, mais à en réduire le coût. Respectueusement soumis par l'Association des éleveurs de la Colombie-Britannique.

Le président: Merci beaucoup. Des questions? Monsieur Allison, M. Mills a dit que l'Alberta Cattle Commission aimerait avoir un programme d'assurance prévoyant que les contributions seront également réparties entre le producteur le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral. Est-ce là quelque chose que vous proposez et qui n'entrave pas votre programme actuel.

M. Allison: Oui.

Le président: Cela ne surchargera-t-il pas le programme?

M. Blazowski: Cela ne fonctionne pas, car d'après notre programme actuel, la moitié des coûts est assumée par le producteur et l'autre moitié par le gouvernement provincial. S'il y avait trois associés et que—

Le président: Abandonneriez-vous ce programme?

M. Blazowski: Non. Nous proposerions que le gouvernement fédéral soit le troisième associé.

Le président: Mais l'Alberta ne pourrait-elle pas surenchérir?

M. Blazowski: Ce n'est pas une question de surenchère. Si le gouvernement fédéral y participait, il faudrait non seulement que le programme soit plus ou moins uniforme au Canada, mais aussi qu'il tienne compte des différences régionales quant aux coûts de production.

Le président: Vous me comprenez peut-être mal. Vous conserveriez votre programme actuel; vous ne voudriez pas l'entraver. En outre, vous voulez un autre programme auquel contribueraient pour un tiers chacun, le gouvernement de la Colombie-Britannique le producteur et le gouvernement fédéral?

M. Blazowski: Non, le nouveau plan dont vous parlez remplacerait le régime actuel.

Le président: Je pensais que vous vouliez également garder votre vieux programme.

M. Blazowski: Absolument pas.

Le président: Je me le demandais. Je ne pensais pas que vous iriez aussi loin. Connaissez-vous bien le programme de la Saskatchewan?

M. Blazowski: Un peu.

Le président: L'approuvez-vous?

M. Blazowski: Non.

Le président: Pourquoi?

[Text]

Mr. Blazowski: Well, to start with, it takes quite a lot of decisions away from the producer. It tends to force the producer to maintain the ownership of the animal all the way to slaughter, and also puts a very small limit on it, only 200 head.

The Chairman: Yes, but, for example, Mr. Guichon's wife could have them and all the kids could have them.

Mr. Blazowski: Yes.

The Chairman: And didn't they say 200 head for the children and 200 head for the wife and 200 head for everybody? Even the hired man could have 200 head.

Mr. Blazowski: Maybe I made a mistake; I understood it was 200 head per operation.

The Chairman: No, I did not understand it that way. I understood that there was 200 head for the owner; and if they had two sons, it was 200 each; that was 600 head.

Mr. Blazowski: But in general there would be too many restrictions, and too many decisions would be made by some kind of a commission.

The Chairman: You mean the central desk selling and that sort of thing.

Mr. Blazowski: That's right, and it remains to be seen whether it will work.

The Chairman: Well, if it does not work, they are going to be in lots of trouble.

Mr. Blazowski: It looks like it.

Senator Bielish: How many members are there in the British Columbia Cattlemen's Association?

Mr. Blazowski: Approximately 2,300.

Senator Bielish: And what would you say that the average production per member is?

Mr. Blazowski: You mean the average number?

Senator Bielish: Yes, or your highest and lowest.

Mr. Blazowski: Well, we go all the way from probably something like 6,000 cows to maybe one or two cows in the back yard. Those people usually don't join our association, the back yard people.

Senator Bielish: Well, how many head would you consider an average in your association?

Mr. Blazowski: The average now in British Columbia is somewhere around 90 head now.

The Chairman: Did I understand you to say that 90 per cent of all of the grazing land was owned by the Crown?

Mr. Allison: Approximately.

Mr. Blazowski: About 95 per cent of the land mass in British Columbia is owned by the Crown.

The Chairman: And the grazing land?

Mr. Blazowski: Well, most of it is owned by the Crown.

The Chairman: Are the leases all the same?

[Traduction]

M. Blazowski: Pour commencer, les producteurs ne participeraient plus à un grand nombre de décisions. Il obligerait le producteur à ne jamais vendre l'animal jusqu'à ce qu'il aille à l'abattoir, et lui impose également une stricte limite de 200 têtes seulement.

Le président: Oui, mais par exemple, la femme de M. Guichon pourrait en avoir autant, de même que les enfants.

M. Blazowski: Oui.

Le président: N'a-t-on pas prévu 200 têtes pour les enfants et autant pour la femme? Deux cents pour chacun? Même l'employé agricole pourrait en avoir 200.

M. Blazowski: J'ai peut-être fait une erreur; je croyais que c'était 200 têtes par exploitation.

Le président: Ce n'est pas ce que j'ai compris. Si je ne m'abuse, c'était 200 pour le propriétaire et 200 par enfant. S'il en a deux, cela ferait 600.

M. Blazowski: Mais en général, il y aurait trop de restrictions; en outre, trop de décisions seraient prises par une commission quelconque.

Le président: Vous voulez dire le bureau central des ventes, ou quelque chose du genre?

M. Blazowski: C'est juste, et il reste à voir s'il fonctionnera.

Le président: Dans la négative, les responsables auront beaucoup de difficultés.

M. Blazowski: Semble-t-il.

Le sénateur Bielish: Combien de membres l'Association des éleveurs de Colombie-Britannique compte-t-elle?

M. Blazowski: Environ 2,300.

Le sénateur Bielish: Et à votre avis, quelle est la production moyenne par membre?

M. Blazowski: Le nombre moyen?

Le sénateur Bielish: Oui, le plus élevé et le plus bas.

M. Blazowski: Cela va de 6,000 vaches à une ou deux que certaines personnes élèvent dans leur arrière-cour, mais elles n'adhèrent habituellement pas à notre association.

Le sénateur Bielish: Quel serait le nombre moyen de bêtes pour les membres de votre association?

M. Blazowski: En Colombie-Britannique, la moyenne se situe à environ 90.

Le président: Avez-vous bien dit que 90 p. 100 de tous les pâturages appartenaient à la Couronne?

M. Allison: Pouvez-vous nous donner un chiffre approximatif?

M. Blazowski: La Couronne possède environ 95 p. 100 des terres de la Colombie-Britannique.

Le président: Qu'en est-il des pâturages?

M. Blazowski: La Couronne possède la plupart des pâturages.

Le président: Les baux sont-ils tous les mêmes?

[Text]

Mr. Blazowski: No. We have got three different types of tenure.

The Chairman: Is it based on the carrying capacity?

Mr. Blazowski: Well, there are three different types of tenure; two of them are strictly based on a per head charge, or per AUM Charge—that is per animal unit month charge, and one is based on leased land, and right now we are negotiating with the government what the charges should be for leased land. The government is proposing that the lease should be 1 per cent of the actual value according to the assessment for property taxes. In addition to the lease fee, the lessee also pays full property taxes on those lands. This is very often not mentioned or it is forgotten.

The Chairman: It is based on the assessment?

Mr. Blazowski: That is right, assessment plus the taxes.

The Chairman: Well, proximity to a city like Kamloops will have an effect. If it's close up, is it more highly assessed?

Mr. Blazowski: Well, Kamloops has about 60,000 people, and land assessment is supposed to be for agricultural purposes.

The Chairman: I asked the hotel owner how many people were here, and the taxi driver, and they said 8,500, and they were all decent people.

Mr. Blazowski: They are all very decent people, yes. Land assessment for agriculture purposes is supposed to be based on soil capabilities.

The Chairman: Yes, but the proximity to the city has no meaning? It does not mean anything?

Mr. Blazowski: What, in the city?

The Chairman: No, close to the city?

Mr. Blazowski: It is not supposed to mean anything.

The Chairman: Would it change the assessment?

Mr. Blazowski: It is not supposed to mean anything.

The Chairman: But it does.

Mr. Blazowski: Well, it's questionable. The whole matter of assessment for agricultural value right now, I think, is questionable. A few speakers mentioned the cost of grazing, but nobody mentioned that we, in most cases, do not have exclusive use of that land. We share it with recreation, with game, with forestry and so on.

Senator Bielish: In your closing statement you recommend that a national stabilization program for beef cattle be implemented. How would you suggest that national stabilization be instituted, taking into account all of the different provincial programs?

Mr. Blazowski: I think there has already been some talk between the provinces and the federal government about a stabilization program for other commodities, and, at least according to my knowledge, most of the provinces want a

[Traduction]

M. Blazowski: Non. Il existe trois différents types de baux.

Le président: Les baux sont-ils fondés sur la capacité d'utilisation?

M. Blazowski: Il existe trois différents types de baux. Deux d'entre eux sont fondés sur un tarif par animal, soit le tarif mensuel par animal (TMA) et le dernier sur les terres louées. Nous négocions actuellement avec le gouvernement le tarif de location des terres. Le gouvernement propose que le bail corresponde à 1 p. 100 de la valeur réelle des terres fondée sur l'évaluation foncière. Outre le tarif de location, le locataire doit aussi payer tous les impôts fonciers relatifs à ces terres. On l'oublie trop souvent.

Le président: Le tarif de location est fondé sur l'évaluation foncière?

M. Blazowski: Oui, sur l'évaluation et les impôts.

Le président: Le tarif de location sera donc plus élevé si les terres se trouvent près d'une ville comme Kamloops. Si les terres sont rapprochées d'une ville, l'évaluation des terres est-elle plus élevée?

M. Blazowski: La ville de Kamloops compte environ 60,000 personnes et l'évaluation foncière tient compte du fait qu'il s'agit de terres agricoles.

Le président: Le propriétaire de l'hôtel et le chauffeur de taxi m'ont dit que Kamloops comptait 45,000 habitants, tous d'honnêtes gens.

M. Blazowski: Oui, les habitants de Kamloops sont d'honnêtes gens. L'évaluation foncière des terres agricoles est censée être fondée sur la rentabilité du sol.

Le président: Le fait que les terres soient près d'une ville n'influe pas sur l'évaluation foncière d'aucune façon?

M. Blazowski: Dans la ville?

Le président: Non, à proximité d'une ville?

M. Blazowski: Ce n'est pas censé être le cas.

Le président: L'évaluation demeurerait la même?

M. Blazowski: L'évaluation est censée demeurer inchangée.

Le président: Mais ce n'est pas le cas.

M. Blazowski: Ce ne devrait pas être ainsi. Toute la question de l'évaluation des terres agricoles est discutable. Quelques personnes ont mentionné les coûts de pâturage, mais personne n'a souligné le fait que nous n'avons pas l'usage exclusif de ces terres. Elles sont aussi utilisées à des fins récréatives, pour la chasse et par l'industrie forestière.

Le sénateur Bielish: Vous recommandez, dans votre déclaration de fermeture, la mise sur pied d'un programme de stabilisation national. Comment proposez-vous que ce programme soit mis sur pied compte tenu de l'existence de divers programmes provinciaux?

M. Blazowski: Je crois que les provinces et le gouvernement fédéral ont déjà discuté de la mise sur pied d'un programme de stabilisation pour d'autres produits et, si je ne m'abuse, la plupart des provinces désirent la mise sur pied d'un pro-

[Text]

shared program. So far the federal government does not want a shared program and insists that every farmer, whatever he produces, is the same average farmer right across the country as if he was cut by the same cookie cutter. Well, it does not work that way.

The Chairman: I know you would not want to mislead anybody; but the federal government, does not mind having a stabilization program, providing it is not toploaded so that any particular province could say, "we are going to give them \$100 regardless of what you do". The government will not use the federal treasury for those sorts of purposes; and I do not think you would agree with that either.

Mr. Blazowski: Well, the resolution that was passed at the last Canadian Cattlemen's Association meeting called for a shared program.

The Chairman: Yes.

Mr. Blazowski: It was a three-way program: the producer, provincial government, and federal government. But it would also recognize the cost of production and differences in cost of production based on the region.

The Chairman: But all the provinces would not agree to that.

Mr. Blazowski: I do not think anybody has tried it yet.

The Chairman: Oh, well, it has been tried many times. I am awfully sorry, but I am telling you I know how tough these people are to get together. Anytime all the provinces want a shared program, it is available. The minister says that day after day; but it is very difficult to get some provinces to agree to having the same standard program. But I think that is available, if people want that sort of program. I know British Columbia, by and large, would accept such a program. I am pretty sure Alberta would accept such a program. But the Alberta Cattle Commission, for many years, did not want any program. They told the minister they did not want any program. As late as this week, they indicated to us that they did not want a subsidy program of any kind. The Western Livestock Growers or the Alberta Cattle Commission do not want any subsidy of any kind; that was their advice to the minister. So it is pretty hard to have a shared program, and they do not want to have anything to do with it.

Mr. Blazowski: If that is their wish, that is their wish.

Senator Williams: In your closing paragraph, you state, "The Government of Canada should develop policies and programs designed to reduce the cost of production". Would you have a suggestion just how the Government can reduce the cost of production without subsidizing? Now, I add that phrase "without subsidizing".

Mr. Blazowski: Well, Senator Williams, there are really two problems, inflation and high interest rates. The high interest rates problem is in the jurisdiction of the federal government. The producer does not control interest rates, so he cannot do very much about it; and it has already been stated very well by

[Traduction]

gramme à frais partagés. Jusqu'à maintenant, le gouvernement fédéral a rejeté cette proposition et soutient que l'agriculteur moyen est le même partout au pays. C'est faux.

Le président: Je sais que vous ne désirez pas induire en erreur quiconque, mais le gouvernement fédéral est prêt à accepter un programme de stabilisation pourvu qu'aucune province ne puisse dire: «Nous allons donner à chacun \$100 quelles que soient vos intentions.» Le gouvernement refuse d'utiliser le Trésor fédéral à des fins semblables et je ne crois pas que c'est ce que vous voudriez non plus.

M. Blazowski: Lors de sa dernière réunion, la Canadian Cattlemen's Association a toutefois adopté une résolution proposant la création d'un programme à frais partagés.

Le président: En effet.

M. Blazowski: Il s'agit d'un programme auquel participeraient les producteurs, le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral. Le programme tiendrait compte des différences de coûts de production entre les régions.

Le président: Toutes les provinces n'accepteraient pas cette proposition.

M. Blazowski: Je ne crois pas qu'elle leur ait été soumise.

Le président: On l'a fait à plusieurs reprises. Je suis désolé, mais je sais combien il est difficile d'obtenir la collaboration de toutes ces personnes. Si toutes les provinces désirent un programme à frais partagés, elles n'ont qu'à le demander. Le ministre leur a offert à plusieurs reprises, mais il est très difficile d'obtenir que certaines provinces acceptent de mettre sur pied un programme uniforme. Je crois que cela pourrait toutefois se faire. Je sais que la Colombie-Britannique accepterait dans son ensemble un tel programme. Je crois bien que l'Alberta l'accepterait aussi, même si l'Alberta Cattle Commission s'y est opposée pendant de nombreuses années. Les représentants de cet organisme ont affirmé au ministre qu'ils s'opposaient à un tel programme. Pas plus tard que la semaine dernière, ils nous ont assuré qu'ils ne voulaient pas de programme de subvention. La Western Livestock Growers ou la Alberta Cattle Commission ont informé le Ministre qu'elles s'opposaient à un programme de subvention. Il serait donc difficile de mettre en œuvre un programme à frais partagés puisqu'ils n'en veulent pas.

M. Blazowski: Si c'est ce que ces associations souhaitent, il faut s'y résigner.

Le sénateur Williams: Dans votre dernier paragraphe, vous soutenez «que le gouvernement du Canada devrait élaborer des politiques et des programmes visant à réduire les coûts de production». A votre avis comment le gouvernement peut-il réduire les coûts de production sans subventionner l'industrie? J'ajoute maintenant ces mots «sans subventionner».

M. Blazowski: Deux problèmes se posent réellement, sénateur Williams: l'inflation et les taux d'intérêt élevés. Le gouvernement fédéral peut prendre des mesures au sujet des taux d'intérêt. Le producteur ne contrôle pas les taux d'intérêt et ne peut donc rien faire à ce sujet. Un des témoins précédents a

[Text]

one of the previous speakers that interest rates hurt the beef production more than anything else. It kind of creamed the consumer's income and increased our cost of production very rapidly and very markedly.

The Chairman: Okay, but apropos of that question then, do you think we should have controls in Canada with respect to money going out of Canada so we can control the interest rates? Do you believe that we should have those sorts of controls? We did many years ago, and we got into a lot of trouble over that. How else do you do it, if the president of Exxon phones up Imperial Oil and says, "The interest rate in Canada is down 5 per cent; send us over \$500 million this afternoon. I will meet you at the border." How do we handle that? Do we have controls and say, "Well, it is useless for them to meet, because we are not going to let the money across."?

Mr. Blazowski: Nowadays, in our modern economies, I don't know how that would work, but I was in a country one time in my life where they tried it and it did not work.

The Chairman: So you do not want controls?

Mr. Blazowski: I can't see how it would work.

The Chairman: Well, then, are we not more or less tied to the interest rates of the United States?

Mr. Blazowski: Maybe partially we are.

The Chairman: After all, we sell them 80 billion dollars worth of stuff a year; they're our best customer.

Mr. Blazowski: But nevertheless this is what hurt the beef industry.

The Chairman: Well, if you are advocating controls, then it would be great if we could get that from the B.C. Cattlemen's Commission. You know we would like to put that in our report.

Senator Williams: Well, there are two problems; one is high interest rates, and it's married to high inflation. How do you separate them, how do you divorce them, and it is worldwide?

Mr. Blazowski: Well, I do not how you divorce them, but I do know that this is the main cause of the problems, especially in the beef industry.

Senator Williams: Well, we would welcome some suggestions from your association and from all producers.

The Chairman: Well, that is very interesting, sir, we appreciate your document; and we will look at it very closely, and if you have any change of heart about recommending controls, send us a wire.

Mr. Blazowski: Thank you for listening to us.

Mr. Alan Parke: Mr. Chairman, Members of the Senate Committee, ladies and gentlemen. This is another one of these brief briefs. As a matter of fact, it is so brief that I have a few scribbled notes, and I am depending upon my head for the rest, so I am not too sure what it might come out like. But I have always felt that an individual should stand up and be counted,

[Traduction]

très bien fait remarquer que ce sont les taux d'intérêt élevés qui nuisent le plus aux producteurs de bœuf. Ils réduisent le revenu des consommateurs et augmentent nos coûts de production de façon marquée.

Le président: Croyez-vous que le Canada devrait imposer des contrôles monétaires afin de pouvoir contenir les taux d'intérêt? Croyez-vous que nous devrions adopter ces contrôles? Nous l'avons fait il y a de nombreuses années et cela nous a causé d'énormes problèmes. Que peut-on faire d'autre lorsque le président d'Exxon téléphone au président d'Imperial Oil pour lui dire que le taux d'intérêt au Canada a baissé de 5 p. 100 et pour lui demander de lui envoyer \$500 millions l'après-midi même. La transaction a lieu à la frontière. Que faire dans ce cas? Doit-on imposer des contrôles de sorte qu'il leur serait inutile de se rencontrer parce que nous ne laisserions pas cet argent franchir nos frontières?

M. Blazowski: Je ne sais pas si cela pourrait fonctionner dans notre économie moderne, mais j'ai vécu à un moment dans un pays qui a essayé d'imposer des contrôles et l'expérience s'est soldée par un échec.

Le président: Vous ne voulez donc pas de contrôles?

M. Blazowski: J'ignore comment cela pourrait fonctionner.

Le président: Ne faut-il donc pas suivre les taux d'intérêt aux États-Unis?

M. Blazowski: Dans une certaine mesure sans doute.

Le président: Les États-Unis sont après tout nos meilleurs clients. Nous leur vendons \$89 milliards de marchandises par année.

M. Blazowski: Les taux d'intérêt élevés sont toutefois le principal problème de l'industrie du bœuf.

Le président: Si vous préconisez l'application de contrôles, ce serait très bien si la B.C. Cattlemen's Commission était d'accord. Nous aimerions pouvoir l'affirmer dans notre rapport.

Le sénateur Williams: Deux problèmes se posent donc: les taux d'intérêt élevés et l'inflation. Comment séparer ces problèmes qui affligent le monde entier?

M. Blazowski: Je l'ignore, mais je sais que ce sont les causes principales des problèmes de l'industrie du bœuf.

Le sénateur Williams: Nous aimerions que votre association et tous les producteurs nous soumettent des propositions à cet égard.

Le président: Nous vous remercions de votre intéressant document que nous étudierons à fond. Si vous changez d'avis au sujet des contrôles, faites-nous parvenir un télégramme.

M. Blazowski: Je vous remercie de votre attention.

M. Alan Parke: Monsieur le président, membres du Comité sénatorial, mesdames et messieurs. Notre mémoire est bref. Il est si bref que je me contenterai de m'inspirer de quelques notes que j'ai devant moi. J'ai toujours cru qu'il fallait défendre ses opinions et je crois qu'il faut maintenant que l'industrie du bétail le fasse. Je désire exprimer mon opposition en tant

[Text]

and I think in the cattle industry, we have probably reached the time that as individuals, we have to stand up and be counted; and I wish to stand up and be counted as an individual cattleman who is in opposition to the proposals of the Roytenberg report.

I am a fourth generation rancher. My great grand-uncle came to Canada in 1862, and our family has been ranching in Cash Creek since that time. Up until 1976, I was a commercial rancher running some 500 cows. In 1976, I sold the commercial operation and went into the seed stock industry which, of course, is very closely related to the beef production.

The feed stock producer has, I think, three markets. One is the commercial cattlemen; the second is other seed stock producers, both national and international, and the third is a place to go to slaughter his cows.

Any effect that government controls have on the commercial cattle industry affect the breeders, the seed stock producers very much. I do not know whether I misunderstood page 26 of the report or not, but it seemed to me that the meaning on that page was that the seed stock industry was not really that closely related to the commercial cattle industry, and the impact of major changes in the commercial cattle industry would not be felt in the seed stock industry for many years; but if that was the intent, I certainly disagree with it.

Today, the free market signals that we have an over-supply. Sherm Ewing, a well known Alberta rancher, states that just because we do not like the message, we should not kill the messenger, and I think I am inclined to agree with him. We do not want to strangle the free market simply because it is telling us that we have an oversupply in Canada. This oversupply, I feel, was largely created by the bureaucracy, government involvement in the early '70's. I refer to the Saskatchewan or prairie program where grain was taken out of production and grass was planted, and old swing bag gaunt side cows from B.C. went to Saskatchewan at a good price. Sure, we rubbed our hands, but down the road we knew we were going to pay for that sin. I think we are still paying for that sin. And it was government that did that. Now this same government wants to guide our marketing, and this will likely lead to supply controls and quotas.

This would certainly affect the international market as far as the seed stock man is concerned. It would affect the international market in all likelihood for the commercial man, and in all likelihood as far as the seed stock man is concerned too, and then, I am afraid, Senator Hays would not be able to sell his \$150,000 cows across the line, because the border would probably be closed.

The Chairman: They are \$400,000.

Mr. Parke: I think that if we have a quota system, especially if it is a quota system that involves pounds of production, the incentive to increase weaning weights through cross-breeding

[Traduction]

qu'éleveur de bétail aux propositions contenues dans le rapport Roytenberg.

Ma famille est une famille d'éleveurs de bétail depuis quatre générations. Mon arrière grand-oncle est arrivé au Canada en 1862 et ma famille élève du bétail à Cash Creek depuis ce temps. Jusqu'en 1976, j'étais un éleveur commercial qui possédait environ 500 vaches. En 1976, j'ai vendu mon exploitation commerciale et je me suis lancé dans l'industrie de la reproduction qui est naturellement liée de près à la production du bœuf.

Trois marchés s'ouvrent à l'éleveur-naisseur: l'éleveur de bétail commercial, les autres éleveurs—naisseurs à l'échelle nationale et internationale et l'abattoir auquel il amène ses vaches.

Toute répercussion des contrôles gouvernementaux sur l'industrie commerciale de l'élevage du bœuf touche également les éleveurs-naisseurs. Je me demande si j'ai mal compris les propos exprimés à la page 26 du rapport, mais il me semble qu'on y dit que l'industrie de reproduction n'est pas étroitement liée à l'industrie de l'élevage commercial du bétail et que les répercussions des changements importants dans cette industrie ne se feraient sentir dans l'industrie de reproduction que de nombreuses années plus tard. Si telle est l'opinion exprimée dans le rapport, je m'y oppose.

Selon les indicateurs du marché libre, l'offre serait excédentaire sur le marché actuellement. M. Sherm Ewing, un éleveur albertain bien connu, affirme que même si le message nous déplaît, il ne faut pas pour autant tuer le messager et je crois que je suis d'accord avec lui. Nous ne voulons pas étouffer le libre marché simplement parce qu'il nous dit que l'offre est excédentaire au Canada. Cette surproduction, à mon avis, est du surtout à l'ingérence de la bureaucratie gouvernemental au début des années 1970. Je fais allusion au programme de la Saskatchewan, ou des Prairies, où l'on a remplacé les cultures céréalières par des pâturages, ce qui fait qu'on a dû importer, à bon prix, de vieilles vaches maigres de la Colombie-Britannique. Certes, nous nous en sommes félicités d'abord, mais en fin de compte, nous savions que nous devions expier cette faute, et nous l'expions toujours. C'est le gouvernement qui en est la cause. Maintenant, le même gouvernement veut diriger notre commercialisation et il songe probablement à imposer des contrôles et des contingents d'approvisionnement.

Le marché international s'en trouvera certainement perturbé et plus particulièrement celui du bétail de reproduction. Les commerçants et les producteurs de bétail de reproduction seront probablement lésés sur les marchés internationaux et je crains que le sénateur Hays ne puisse pas vendre ses vaches de \$150 000 à l'étranger, car la frontière sera probablement fermée.

Le président: Elles se vendent \$400,000.

M. Parke: Je crois que si nous avons un système de contingents et surtout un système de contingents qui repose sur une production exprimée en livres, l'incitation à accroître le poids

[Text]

programs would be diminished. I happen to raise cattle of another breed, which cross very nicely with Hereford and Angus and some of the other traditional British breeds, and I feel that our own market would be jeopardized by a quota system for that reason.

I think one of the main problems that has faced the industry and put us where we are today is the record high interest rate, and this has certainly been touched on by many of the earlier speakers today. Sometimes we tend to look at our own financial statements. This year our interest is 2x dollars. It was 1X dollars last year. But when we look at it that way we tend to think that this is the only way that interest is affecting us; but really, it is affecting us in more ways than this, because all the products that we need in our operation are subject to this higher interest rate, and in most cases, the producer of those products can add that increased interest into his product. We cannot do that; so we are paying increased costs and are faced with an increased interest bill as well; and I think this is probably one of the real villains.

That is really about all I have to say. I stand opposed to government involvement in marketing, and at a recent directors' meeting of the B.C. Limousin Association, I was asked by the board of directors to also express their opposition to government involvement in marketing. Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Parke. I must indicate to you that on page 26 it indicates that all purebred cattle would be left out of any marketing scheme, as they are out of, say the marketing scheme in France or England or Japan or wherever. The purebred seed stock cattle flow freely throughout the world pretty well, and they are left out of all marketing schemes, and most countries have some sort of a marketing scheme.

Mr. Parke: I feel that we have no guarantee from the States that, if Canada goes into a quota system, they will leave purebreds out; so I feel there is a danger which cannot be guaranteed.

The Chairman: We are in the chicken business—high line chickens; all sorts of them move across the line all the time. Seed stock has always been left out in grains and so on. We have 104 agricultural marketing boards in Canada, and wherever there is seed stock, they move freely. Not that the Senate Committee is going to recommend any marketing board or anything, but they do move freely and it would be a terrible thing if they did not.

As a matter of fact, I negotiated all the deals for bringing these cattle in, and at the time we could not move any commercial cattle into Europe; but we were able to move holsteins and Ayrshires into Finland, and we moved holsteins into Holland; and we brought cattle out of Denmark. But seed stock, by and large, moved freely, just the same as the professionals do that make it possible.

[Traduction]

au sevrage par des programmes de croisement diminuerait. J'élève personnellement des bestiaux d'une autre race, qui se croisent très bien avec les Hereford, les Angus et certaines autres races britanniques traditionnelles, et j'estime que notre propre marché serait compromis par un système de contingents imposé à cet effet.

L'un des principaux problèmes auxquels a fait face l'industrie et qui expliquent notre situation actuelle est attribuable aux taux d'intérêt extrêmement élevés, et ce point a certainement été abordé par un bon nombre d'autres intervenants aujourd'hui. Il nous arrive parfois d'examiner nos propres états financiers. Cette année notre intérêt est de \$2X; il était de \$1X l'an dernier. Mais lorsque nous étudions la situation sous cet angle, nous avons tendance à croire que c'est la seule façon dont les taux d'intérêt nous touchent. En fait, ils nous touchent de bien d'autres façons, parce que tous les produits dont nous avons besoin pour notre exploitation sont tributaires de ces taux d'intérêt élevés et, dans la plupart des cas, les producteurs en tient compte dans ses prix. Nous ne pouvons en faire autant et, par conséquent, nos frais augmentent et, en outre, nous devons payer une note d'intérêts élevés; voilà le vrai coupable.

C'est à peu près tout ce que j'avais à dire. Je m'oppose à ce que le gouvernement participe à la commercialisation et, lors d'une récente réunion de direction de la B.C. Limousin Association, le Conseil d'administration m'a demandé d'exprimer également son opposition à ce sujet.

Le président: Merci beaucoup M. Parke. Je dois vous indiquer qu'à la page 26, on dit que tous les animaux de race ne seraient pas visés par le programme de commercialisation, comme c'est le cas en France, en Angleterre, au Japon ou ailleurs. Les reproducteurs de race sont vendus librement dans le monde et ils ne sont pas soumis à des régimes de commercialisation, bien que la plupart des pays réglementent, d'une façon ou d'une autre, la commercialisation du bétail.

M. Parke: Rien ne nous garantit que si le Canada adopte un système de contingents, les États-Unis n'y soumettront pas les animaux de race; j'estime donc qu'il y a ici un danger contre lequel il n'y a pas de garantie.

Le président: Nous sommes engagés dans la production de poulets, de poulets de qualité, et aucune restriction n'en limite l'importation ou l'exportation avec nos voisins outre-frontière. Le bétail de reproduction a toujours été exempté. Nous avons 104 offices de commercialisation agricole au Canada qui n'ont jamais restreint le marché des reproducteurs de race. Je ne dis pas que le Comité sénatorial va recommander un conseil de commercialisation ou autre chose, mais jusqu'à présent, il n'y a pas de restrictions et ce serait terrible d'en imposer aujourd'hui.

En fait, j'ai négocié tous les marchés d'importation de ces bestiaux et, à l'époque, nous ne pouvions exporter des bovins commerciaux en Europe. Par contre, nous pouvions exporter des Holsteins et des Ayrshires en Finlande; nous avons expédié des holsteins en Hollande et importé du bétail du Danemark. Mais le bétail de reproduction a, dans l'ensemble, été commercialisé librement, comme les professionnels le font pour rendre la chose possible.

[Text]

Any questions for Mr. Parke? Thank you very much. You did not have a lot of notes, but you got a lot of stuff off your chest and that is very important.

Mr. Parke: Thank you very much, sir.

Mr. Chairman: Mr. Gordon Parke.

Mr. Gordon Parke: Mr. Chairman, honoured members of the committee, and ladies and gentlemen. B.C. beef production is a small portion of total Canadian production. It does, however, stem from some of the oldest family cattle ranches in western Canada. Some, including my own, originated with family ancestors from more than 100 years ago. That was my older brother who spoke just now, incidentally.

The Chairman: I'll be he hasn't been here as long as Guy Williams' ancestors.

Mr. Parke: The kind of beef production found in B.C. differs from that in most other parts of the country. Like the western portion of Alberta, cattle ranches in B.C. comprise basically cow-calf-yearling operations where herds of mother cows are sustained in winter on domestically grown hay, and during the summer on large expanses of crown range grass land, which are virtually unsuited to any other form of domestic food production. In short, beef cattle, under these conditions harvest grass and convert that grass into a form of food which can be used by humans. Beef production, in terms of pounds of beef per acre, is small under these conditions, but it is quite proportional to the grass production on these dry B.C. interior ranges. Efforts are being made by researchers to improve grass production, and hence beef production, as economic circumstances warrant. It is possible under these circumstances to produce calves at weaning that weigh in excess of 600 pounds, although this figure is far above a national average weight for weaned calves.

The number of cattle marketed in Canada peaked in 1977, as you know. Canadian consumers responded to this offering of beef in hitherto unprecedented quantity by eating it. None, to the best of my knowledge, was burned, buried or dumped into the ocean. Canadian consumers ate their way through a glut of beef because they liked beef and because the price went low enough to stimulate sufficient demand. Retailers advertised widely, put on specials, and for the most part, played a positive role in disposing of the beef surplus. It was simply good business to do so.

Obviously, beef producers operated at a loss during this period. It was a particularly trying time for anyone attempting to get started in the cattle ranching business, or for the more inefficient operators among us. It can readily be illustrated that the cost of producing 600-pound calves at weaning is not appreciably greater than the cost of producing 400-pound calves. The 600-pound calf, which can go on to reach a market weight of 1100 pounds at 15 months of age, is becoming increasingly commonplace. And yet many producers, both large and small, consistently turn out much lighter calves and yearlings. I don't want to dwell on this, sir, but my point in

[Traduction]

Y a-t-il des questions pour M. Parke? Merci beaucoup. Sans vous aider de beaucoup de notes, vous avez tout de même réussi à dire ce que vous aviez sur le cœur et c'est très important.

M. Parke: Merci beaucoup, monsieur.

Le président: M. Gordon Parke.

M. Gordon Parke: Monsieur le président, honorables membres du comité, mesdames et messieurs. La production de bœuf de la Colombie-Britannique ne représente qu'une infime partie de la production canadienne totale. Elle provient toutefois de certains des plus vieux ranches de l'Ouest canadien. Certains, dont le mien, ont été mis sur pied par nos ancêtres il y a plus d'un siècle. C'est mon frère aîné qui vient d'ailleurs de vous parler.

Le président: Je parie qu'il n'a pas été ici aussi longtemps que les ancêtres de Guy Williams.

M. Parke: La production de bœuf en Colombie-Britannique diffère de celle de la plupart des autres régions du pays. Tout comme dans l'ouest de l'Alberta, les ranchs de la Colombie-Britannique se consacrent principalement au naissage. Les vaches sont nourries l'hiver à l'aide de fourrage cultivé sur place, et l'été, elles paissent dans les vastes pâturages, propriété de la Couronne qui ne conviennent pratiquement pas à d'autres formes de culture. Bref, dans ces conditions, les bovins broutent l'herbe et la transforment en/un aliment comestible. La production de bœuf exprimée en livres de bœuf par acre, est partant limitée mais elle est tout à fait en rapport avec les herbages que l'on trouve dans l'intérieur sec de la Colombie-Britannique. Des spécialistes s'efforcent d'améliorer ces herbages, et par conséquent la production de bœuf, lorsque les conditions économiques le justifient. Il est possible alors de produire des veaux pesant, au sevrage, plus de 600 livres, bien que ce chiffre dépasse de loin le poids moyen national pour les veaux sevrés.

Le nombre de bestiaux commercialisés au Canada a atteint son sommet en 1977, comme vous le savez. Les consommateurs canadiens ont consommé des quantités sans précédent de bœuf. Aucun animal, que je sache, n'a été brûlé, enterré ou jeté dans l'océan. Les Canadiens ont consommé cette excédent de bœuf parce qu'ils aimaient le bœuf et parce que les prix étaient suffisamment bas pour stimuler la demande. Les détaillants ont fait une publicité abondante, ont offert des spéciaux et la plupart du temps, ils ont joué un rôle positif en écoulant le surplus de bœuf. Et c'est ce qu'il fallait faire, dans leur propre intérêt.

Évidemment, les producteurs de bœuf ont travaillé à perte durant cette période, particulièrement difficile pour quiconque tentait de se lancer dans l'élevage des bestiaux, ou pour les exploitants les moins efficaces d'entre nous. On peut facilement comprendre que le coût nécessaire pour produire 600 livres de veaux au sevrage n'est pas tellement plus élevé que le coût de production de veaux de 400 livres. Le veau de 600 livres, qui peut être engraisé jusqu'à atteindre à 15 mois, un poids de 1 100 livres à la mise en marché, devient de plus en plus fréquent. Et pourtant bon nombre de producteurs, tant importants que modestes, n'ont cessé de produire des veaux et

[Text]

referring here briefly to production efficiency is to illustrate that our problems stem, to a significant degree, from areas within our own control. One of the greatest shortcomings of marketing through boards like those recommended in your working paper is that no stimulus exists to encourage efficient production.

Size of the operation plays no role in productivity and little in ability to stay in business. Very large productions have very large production costs. They need far more gallons of fuel to operate more tractors driven by more hired men. They have more fences to build and much more fertilizer to buy than do producers of small herds. Furthermore, the larger operator cannot readily innovate. He raises cattle only, and does not have a mixed farm of other commodities to sustain him over the period of low beef prices. Nor can he work out as a school bus driver or a part-time mechanic at a nearby garage, because the work load at home does not permit it. A beef producer, whether with twenty cows or two thousand cows, must practise improved methods of production to remain solvent in tough times so that he can be in business to reap the rewards of good times.

Now that we have beef cattle numbers trimmed back to a more manageable level so that prices might be expected to respond upwards, more circumstances appear to exert further downward pressure. The hog people have filled the void left by diminishing cattle numbers so that total red meat supplies remain burdensome. Both pork and poultry are now competing unfairly with beef, and I say "unfairly" because of government incentive programs in some provinces. The Province of Quebec, with massive aid programs, has decided to boost production of red meat to export levels, and in doing so has removed a large market traditionally supplied by other regions of Canada. Unless new markets can be found, other Canadian beef producers must cut their cattle numbers to maintain a supply-demand balance. A decade ago the Federal Government of the day created a similar imbalance with its LIFT program, that is Lower Inventories for Tomorrow, as I'm sure you know. Then it was possible, as my brother said, for us western producers to market worn-out, old, pregnant cows for very inflated prices because prairie grain farmers were at the auction markets, their pockets bulging with government money. That stimulus alone did not create the beef surplus of the mid-1970s, but it was one of the contributing factors. Why do politicians deliberately take steps to destroy the balance between supply and demand and then blithely declare that the free market system no longer functions?

Industry wide, producers have lost much money. We may be fortunate if money is all that we lose. A scapegoat is needed, and our free market system has become that scapegoat. Politicians, civil servants, some producers, and some just plain

[Traduction]

des animaux d'un an, d'un poids inférieur. Je ne veux pas trop insister sur ce point, monsieur, mais en faisant ici brièvement allusion à l'efficacité de production, je veux démontrer que nos problèmes proviennent, en bonne partie, d'éléments qui relèvent de notre propre contrôle. On peut surtout reprocher à la commercialisation qui s'effectue par l'entremise de conseils comme ceux que recommandait votre document de travail, de ne pas stimuler une production efficace.

La taille de l'exploitation n'intervient pas dans la productivité et joue peu dans la possibilité de demeurer en affaires. Les très gros élevages se font à très grands frais. Ils ont besoin de beaucoup plus de combustible pour plus de tracteurs conduits par plus d'ouvriers. Ils ont besoin de plus de clôtures et de beaucoup plus d'engrais que les petits élevages. En outre, le grand exploitant ne peut innover facilement. Il se consacre exclusivement à l'élevage du bétail, et ne cultive pas d'autres produits qui pourraient faire l'appoint quand les prix du bœuf fléchissent. Il ne peut pas non plus travailler comme chauffeur d'autobus scolaire ou mécanicien à temps partiel dans un garage du voisinage, parce que sa charge de travail ne le lui permet pas. Un producteur de bœuf, que son troupeau compte 20 vaches ou 2 000 vaches, doit utiliser des méthodes améliorées de production pour demeurer solvable lorsque les temps sont difficiles, de sorte qu'il puisse rester en affaires pour récolter les fruits des bonnes années.

Maintenant que nous avons réduit le nombre des bovins à un niveau plus propice à une hausse des prix, d'autres circonstances semblent exercer une pression à la baisse. Les éleveurs de porc ont comblé le vide créé par la diminution du cheptel de sorte qu'il y a toujours pléthore de viande rouge. Le porc et la volaille livrent maintenant au bœuf une concurrence que je qualifie de déloyale en raison des programmes d'encouragement gouvernementaux qui existent dans certaines provinces. Le Québec, qui offre des programmes d'aide massive, a décidé de pousser la production de viande rouge jusqu'à pouvoir en exporter et, ce faisant, a supprimé un vaste marché traditionnellement approvisionné par d'autres régions du Canada. A moins qu'on ne trouve de nouveaux marchés, les autres producteurs de bœuf canadiens devront réduire leur cheptel pour maintenir un équilibre entre l'offre et la demande. Il y a dix ans, le gouvernement fédéral a créé un déséquilibre semblable avec son programme de réduction des stocks de blé, le programme LIFT que vous connaissez j'en suis sûr. Il nous était alors possible, comme l'a dit mon frère, nous producteurs de l'Ouest, de vendre des vaches épuisées, vieilles ou enceintes à des prix très gonflés parce que les cultivateurs de céréales des Prairies étaient là, aux enchères, les poches pleines de l'argent du gouvernement. Ce stimulant n'a pas créé à lui seul le surplus de bœuf enregistré au milieu des années 1970, mais il en a été un des principaux éléments. Pourquoi les hommes politiques prennent-ils délibérément des mesures pour rompre l'équilibre entre l'offre et la demande et ensuite déclarer allègrement que le marché libre ne fonctionne plus?

A l'échelle de l'industrie, les producteurs ont perdu beaucoup d'argent. Nous pouvons nous compter heureux si nous ne perdons que cela. Il fallait un bouc émissaire, et notre système de libre marché l'est devenu. Les hommes politiques, les

[Text]

busybodies have decided that the free marketplace is working so well that it can't be any good and should be replaced. I say that it is working so well because it got rid, in a very orderly fashion, of the recent surplus of beef we had produced. "They" say it is not good, because in getting rid of the surplus it returned producers an amount insufficient to cover their costs of production.

A few years ago such an idea would have seemed ridiculous. Who could conceive of beef producers embracing anything but the free market system which has stood the test of time and served us so well? The laws of supply and demand have, for years, indicated to us when to build our herds up and when to sell down. They have functioned reasonably well. We have withstood the periodic downturns created by the beef cycle and we have flourished during the periods in between. On the average, most of us have gotten along quite well, and I believe that most of us would like to continue with the present free market system for selling our beef. We would like to make what improvements we could to smooth it out, to lessen the impact of the beef cycle so that the chances of a repeat of the last four years become much reduced in the future.

We are in favour of retaining our present marketing system. We recognize the very high value to be placed upon making our own production and marketing decisions, profiting when we're correct, and we recognize the value of the stimulus that an element of risk in decision-making gives us producers in our business. Without that stimulus we operate just a bit more like a robot, or a puppet on a string, with the other end of the string held by an Ottawa civil servant or an elected politician.

Those who would abandon the present beef marketing system can identify themselves. I fear that their numbers are growing, and certainly they have people of prominence and influence among them. They seek "orderly marketing" of our beef. I say that we will never see more orderly marketing of beef than we saw in 1977 when the big surplus was disposed of among willing Canadian consumers, where, unlike a few million eggs some years ago, no beef had to be destroyed for want of a market.

I believe, Mr. Chairman, that a national beef cattle marketing board could not function at all well. I know that other cattlemen share my belief and that the many reasons why a beef marketing would surely fail have already been put to you with greater eloquence than I could muster. That our industry would become regulation-bound, inefficient and insular, cut off from the U.S. market to the south by a closed border, are reasons enough to oppose any of the four proposals put forth in the working paper. Add to that the impossible nature of attempting to forecast beef demand years from now, to set up equitable enforceable quotas among Canada's thousands of beef producers and the certain high cost of administering the program and the resulting high cost of beef to consumers. With so many regulations on production, it is only slightly

[Traduction]

fonctionnaires, quelques producteurs et certains touche-à-tout ont décidé que le libre marché fonctionnait trop bien pour être valable et qu'il devait être remplacé. Je dis qu'il fonctionne si bien qu'il s'est débarrassé, de façon très ordonnée, du récent surplus de bœuf que nous avions produit. «Ils» prétendent qu'il n'est pas valable, parce qu'en écoulant le surplus, on a rendu aux producteurs une somme insuffisante pour couvrir leur coûts de production.

Il y a quelques années, une telle idée aurait semblé ridicule. Qui aurait imaginé que les producteurs de bœuf voudraient adopter un autre système que celui du libre marché qui a résisté à l'épreuve du temps et nous a si bien servis? Les lois de l'offre et de la demande nous ont indiqué pendant des années quand augmenter nos troupeaux et quand les réduire. Elles ont fonctionné assez bien. Nous avons résisté aux creux périodiques créés par le cycle du bœuf et nous avons prospéré entre-temps. En moyenne, la majorité d'entre nous s'en est bien tirée, et je crois qu'elle aimerait conserver le système actuel de libre marché pour la vente du bœuf. Nous voudrions l'améliorer autant que possible, pour arrondir les angles, pour atténuer l'incidence du cycle du bœuf afin de réduire le risque que les quatre dernières années que nous avons vécues, ne se renouvellent pas.

Nous voulons maintenir notre régime de commercialisation actuel. Nous reconnaissons la très grande valeur d'un système qui nous permet de prendre nous-mêmes nos décisions en matière de production et de commercialisation, en réalisant des profits de bon aloi, et nous reconnaissons aussi la valeur du stimulant qui constitue l'élément de risque qui entre dans nos décisions. Sans ce stimulant, nous sommes à peine plus qu'un robot, ou une marionnette, actionné par un fonctionnaire d'Ottawa ou un homme politique élu.

Ceux qui voudraient abandonner le présent système de commercialisation du bœuf peuvent se faire connaître. Je crains que leur nombre ne s'accroisse et qu'ils comptent parmi eux des gens d'influence. Ils visent à mettre sur pied un système de commercialisation du bœuf. A mon avis, il ne peut exister de système de commercialisation plus efficace que celui qu'on a connu en 1977 lorsqu'on a réussi à répartir les importants excédents entre les consommateurs canadiens. Il n'a pas fallu détruire de bœuf comme ce fut le cas quelques années plutôt pour des millions d'œufs parce que le marché était saturé.

A mon avis, monsieur le président, l'office national de commercialisation du bœuf ne pourrait jamais fonctionner convenablement. Je sais que d'autres éleveurs de bétail partagent mon opinion et qu'on vous a certainement présenté avec plus d'éloquence que je ne pourrais le faire les nombreuses raisons pour lesquelles un office de commercialisation du bœuf s'avérerait un échec. Qu'il suffise pour justifier notre opposition aux quatre propositions présentées dans le document de travail de souligner que notre industrie deviendrait trop réglementée, inefficace, repliée sur elle-même, et coupée du marché américain. A ces raisons s'ajoutent le fait qu'il est impossible de prévoir la demande en bœuf plusieurs années à l'avance et d'appliquer des contingents équitables entre les milliers de producteurs de bœuf canadiens, le coût élevé de l'administra-

[Text]

facetious to suggest that there would need to be some regulations at the consumption level too.

The working paper suggests that very small herds be exempt from production controls. We cattle ranchers in B.C. must view that proposal with the greatest alarm for these small diversified operations are the only producers who can adjust their herd size readily. Those of us who market cattle only must maintain peak production in terms of pounds of beef without increasing our overhead, just to stay in business. We cannot readily diversify.

What, then, can be done to allow the beef industry to recover? It would seem evident that there is still too much red meat in the market place. Both increased pork production and, coupled with it for the first time, an active lessening of demand for beef have combined to indicate that herds must be further reduced. If this is so, then it should be allowed to happen. Unfortunately, the hint of marketing boards for stabilization programs to come merely delays the corrective adjustment of the national herd size. Many programs are already available across Canada, and producers of both hogs and cattle are maintaining large herd sizes in anticipation of generous quotas should they become a reality. To suggest to you now, or to provincial governments, that all incentive programs be scrapped would be naive and unrealistic. Socialistic reforms have a way of becoming a fixture once instituted. As one wag said, "When you rob Peter to pay Paul, Paul is not likely to complain."

I believe it would be an improvement to have one national stop-loss beef stabilization program rather than a variety of provincial programs, if programs are needed at all. Further, I suggest that a moratorium be placed on any additional government actions which could be construed as an incentive to production of all meat. I believe that the national beef herd should then be allowed to find its own level of supply and that this level would be somewhat lower than the hitherto traditionally "safe" level of approximately 85 pounds per capita.

Because beef has acquired a poor image in terms of price at retail and effect on human health, and because we all know that image to be unwarranted, a national beef promotion campaign funded by all parts of the industry would help to restore confidence in our product in the eyes of Canadian consumers.

The Canadian beef industry has always been viable and independent with almost no demands on the public purse. Let us not now change all that by smothering it with kindness. Thank you.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Parke. We appreciate your brief and we will take a close look at it.

I have just one question myself, and I mentioned it earlier to Mr. Kaumeyer, whom you know, of L.K. Resources.

[Traduction]

tion du programme et la hausse inévitable du prix du bœuf. La production étant ainsi tellement réglementée, il va sans dire qu'il faudrait aussi, dans une certaine mesure, réglementer la consommation.

Le document de travail recommande que les mécanismes de contrôle de la production ne s'appliquent pas aux très petits cheptels. Cette recommandation ne peut être accueillie qu'avec beaucoup d'inquiétude par les éleveurs de bétail de la Colombie-Britannique étant donné que seules les petites exploitations peuvent rajuster rapidement l'importance de leur cheptel. Ceux d'entre nous qui se contentent de vendre leur bétail ne peuvent que maintenir une production maximale de livres de bœuf sans accroître leurs frais généraux simplement pour survivre. Nous ne pouvons facilement nous diversifier.

Que peut-on donc faire pour permettre à l'industrie du bœuf de se rétablir? Il y a toujours, semble-t-il trop de viande rouge sur le marché. L'augmentation de la production du porc qui s'accompagne, pour la première fois, d'une diminution importante de la demande en bœuf, indique qu'il est nécessaire de réduire encore davantage les cheptels. Si tel est le cas, il faudrait permettre que cela se produise. Malheureusement, les offices de commercialisation avec leurs programmes de stabilisation ne font que retarder l'ajustement de l'importance du cheptel national. De nombreux programmes sont déjà en place et les producteurs de porc et de bétail conservent des cheptels importants au cas où des contingents généraux seraient adoptés. Il faudrait être naïf et irréaliste pour vous recommander, ainsi qu'aux gouvernements provinciaux, l'abandon des programmes de subvention. Les réformes de nature socialiste tendent à devenir permanentes une fois qu'elles sont adoptées. Comme le veut le dicton: «Lorsqu'on vole Pierre pour payer Paul, il est peu probable que Paul proteste.»

Les programmes de stabilisation sont vraiment nécessaires, il vaudrait mieux, à mon avis, mettre sur pied un programme national de stabilisation des prix du bœuf au lieu d'appliquer plusieurs programmes provinciaux. En outre, je propose que le gouvernement fédéral suspende toute mesure additionnelle en vue de favoriser la production de viande. Je crois qu'on devrait permettre au cheptel national de bœuf de trouver lui-même le niveau adéquat qui se situerait sans doute un peu en dessous du niveau traditionnellement considéré sûr d'environ 85 livres par habitant.

Parce que les consommateurs considèrent maintenant le bœuf comme une viande coûteuse et nuisible pour la santé, une campagne publicitaire nationale sur le bœuf financée par tous les secteurs de l'industrie aiderait à rétablir la confiance des consommateurs canadiens dans notre produit.

L'industrie canadienne du bœuf a toujours été viable et indépendante sans qu'il en coûte beaucoup au trésor public. Il n'est pas nécessaire qu'il en soit autrement. Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Parke. Nous apprécions votre mémoire que nous étudierons à fond.

J'aimerais vous poser une seule question dont j'ai entretenu plus tôt M. Kaumeyer de L.K. Resources.

[Text]

Mr. Gordon Parke: Yes.

The Chairman: He said that we should be weaning 800-pound calves, and we should be working towards having them ready for the market. It's now taking us anywhere from 40 to 60 bushels of grain to market an 1100 pound steer or 1200 pound steer, and he thought that we could do that with maybe 10 pounds or 12 pounds of grain the last 30 days of the time that the cow is lactating. Would you agree with that?

Mr. Gordon Parke: I don't know. Mr. Kaumeyer is more versed in cattle feeding than I am, having come from a prairie province. An old adage of mine has been that all there is to cattle ranching is breeding and feeding, and that if you do both of those things as well as you possibly can, most of your other problems will probably disappear.

The Chairman: Well, you are interested in Limousin cattle; you have probably been to France; you have probably been to Germany; and you have seen lots of 800 pound calves in both countries?

Mr. Gordon Parke: I think Limousin is a good breed. It's my brother's and not my own particularly, but I think it is a good breed.

The Chairman: Do you think it's possible to do that here? It's very common there?

Mr. Gordon Parke: Of course it is. Yes, if it's possible there, I'm sure it's possible here.

The Chairman: Perhaps we should get into deer farming. What do you think of that idea? In New Zealand they farm deer now.

Mr. Gordon Parke: I know that, but all these things you are talking about, sir, are all innovations or possible improvements on the management of the cattle herd, and I think that these are vastly preferable, if they are practical, to any other form of assistance such as is advocated in the working paper that we are discussing tonight. I have no use at all for regulation upon regulation, which only compounds further regulations somewhere down the line, and the B.C. plan here is every bit as guilty as any programme across Canada of fostering the very thing that we are fearful of having thrust upon us tonight.

The Chairman: Well, there is nothing being thrust on you tonight.

Mr. Gordon Parke: Well, you know, the hint is there, isn't it? The hint is there.

The Chairman: You know, Mr. Parke, when I brought in the exotic cattle from Europe—and your brother is using them and I imagine you will before long—in one week the Prime Minister got letters from cattlemen all over Canada—cattlemen who later became for example the presidents of the Limousin Association, and the Simmental Association and the Charolais Association—saying "That Hays is crazy. We have the best genetic material here in the world".

[Traduction]

M. Gordon Parke: A votre service.

Le président: Selon M. Kaumeyer, nous devrions produire des veaux de 800 livres prêts pour le marché. Il faut maintenant de 40 à 60 boisseaux de provendes pour obtenir un bouvillon de 1 100 à 1 200 livres lorsqu'à son avis on pourrait le faire avec 10 ou 12 livres pendant les 30 derniers jours de lactation. Partagez-vous cet avis?

M. Gordon Parke: Je ne sais pas. M. Kaumeyer s'y connaît mieux que moi en matière d'engraissement des bovins, puisqu'il vient d'une province des Prairies. Il y a longtemps que j'ai pour dicton que l'élevage du bétail se résume au naissage et à l'engraissage et que si vous faites ces deux choses du mieux que vous pouvez la plupart de vos autres problèmes disparaissent probablement d'eux-mêmes.

Le président: Bon, mais vous êtes intéressé aux bovins du Limousin; vous avez donc probablement été en France et en Allemagne et y avez sans doute vu beaucoup de veaux de 800 livres?

M. Gordon Parke: Je crois que le bœuf du Limousin est une bonne race. C'est la race qu'élève mon frère plutôt que moi-même, mais je crois qu'elle est de qualité.

Le président: Pensez-vous qu'il soit possible de l'élever ici? Est-elle très répandue là-bas?

M. Gordon Parke: Bien entendu. Si c'est possible là-bas je suis sûr que ce l'est ici également.

Le président: Nous devrions peut-être nous mettre à élever des cerfs. Que pensez-vous de cette idée? En Nouvelle-Zélande ils ont commencé à le faire.

M. Gordon Parke: Je le sais bien, mais toutes ces choses dont vous parlez, Monsieur, sont des innovations ou des façons d'améliorer éventuellement la gestion de notre cheptel et je crois que ce sont des solutions qui sont de loin préférables, si elles sont faisables, à toute forme d'aide comme celle préconisée dans le document de travail dont nous discutons ce soir. Je n'ai que faire d'un amoncellement de règlements qui ne font qu'alourdir le poids administratif de la chaîne de production et le programme de la Colombie-Britannique est, à cet égard, tout aussi coupable que les autres programmes canadiens, en ce qu'il renforce précisément ce que nous craignons nous voir imposer ce soir.

Le président: Voyons, on ne cherche pas à vous imposer quoi que ce soit ici ce soir.

M. Gordon Parke: Eh bien! mettons qu'il en est question n'est-ce pas? On y fait allusion.

Le président: Savez-vous, Monsieur Parke, que lorsque j'ai fait venir ces bovins exotiques d'Europe—et votre frère en a maintenant et je suppose que vous en aurez aussi avant longtemps—le premier ministre reçut en une semaine des lettres d'éleveurs de tout le Canada—éleveurs qui par la suite devaient devenir par exemple le président de l'Association du bœuf du Limousin et de l'Association du bœuf Simmental ou de l'Association du charolais—qui déclaraient: «Ce Hays a perdu la tête. Nous disposons ici du meilleur matériel génétique au monde».

[Text]

Mr. Gordon Parke: Well, sir, if I may say so, you provided a great service to the cattle industry in those days, and I hope you won't destroy it all now.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Parke.

Now we have Mary MacGregor, Kamloops Stockmen's Association.

Mary MacGregor, President Kamloops Stockmen's Association: Mr. Chairman and Members of the Standing Committee on Agriculture, Ladies and Gentlemen, it is obvious to all, and particularly industry participants, that the beef cattle industry is in severe economic straits, and that the marketplace is not currently providing satisfactory returns to producers. Low market returns and high costs of inputs make these distressing times.

It is, therefore, timely and important to review the beef marketing system and to consider alternatives. The Kamloops Stockmen's Association wishes to thank the Standing Senate Committee on Agriculture for commissioning the Study Paper on Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada, so as to provide information and an opportunity for more formal discussion of these and other alternatives.

Turning to the study, any of the plans described will require increased regulation of the producer. Let me tell you some of the producer concerns regarding the plans.

Information gathering to obtain accurate data, and long-term forecasting of supply and demand are both crucial to the success of any of the plans, but the difficulty of either, particularly forecasting, must not be underestimated. The size of an agency to control the cattle industry appears to be large and may therefore be difficult to control. Substitution of an agency's conscious decision-making for automatic market reaction may create inflexibility and delay. And even a small error in an agency's decision can have enormous impact on producers and consumers.

Whether by way of a plan as outlined in the study, or in any other way, producers prefer to receive their returns from the marketplace. The marketplace and all alternatives to it deserve scrutiny and further exploration, but further examinations and future initiatives for change must be left up to the industry.

I thank you on behalf of the Kamloops Stockmen's Association.

The Chairman: How many members do you have in the Kamloops Stockmen's Association?

Mary MacGregor: I would think between two and three hundred.

The Chairman: Are they large producers?

[Traduction]

M. Gordon Parke: J'avoue, Monsieur, que vous avez pour ainsi dire rendu un grand service à l'industrie du bétail à ce moment-là, mais j'espère que vous ne détruirez pas tout cela maintenant.

Le président: Merci beaucoup, Monsieur Parke.

Nous entendrons maintenant Mary MacGregor, de la Kamloops Stockmen's Association.

Mary MacGregor, Présidente, Kamloops Stockmen's Association: Monsieur le président et membres du Comité permanent de l'Agriculture, Mesdames et Messieurs, tout le monde, particulièrement les personnes directement impliquées dans l'industrie du bœuf voit clairement que le secteur de l'élevage du bœuf est dans une situation économique très difficile et que le marché ne permet pas aux producteurs de faire des profits satisfaisants. Un marché au rendement faible et des intrants au coût élevé: voilà ce qui caractérise cette période pénible.

Il est pas conséquent très opportun et important que le système de mise en marché soit révisé et qu'on songe à des solutions de rechange. La Kamloops Stockmen's Association tient à remercier le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture d'avoir fait préparer le document de travail sur les Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada en vue de donner des renseignements sur cette question et de nous fournir l'occasion d'en discuter et de discuter plus explicitement de solutions de rechange.

Les quatre solutions proposées dans ce document entraîneront une réglementation accrue du producteur. Permettez-moi de vous exprimer certaines de leurs inquiétudes à ce sujet.

La cueillette de l'information en vue d'obtenir des données exactes et les prévisions à long terme de l'offre et de la demande sont des deux éléments cruciaux du succès de n'importe quel programme, mais il ne faudrait pas sousestimer la difficulté de chacune de ces opérations, notamment celle de faire des prévisions. L'office qui serait chargé de surveiller l'industrie du bétail semble très important et pourrait par conséquent être difficile à contrôler. Les prises de décision réfléchies d'une office qui se substitueraient à la réaction automatique du marché pourraient manquer de souplesse et entraîner des retards. Et même la moindre erreur de décision de l'office peut avoir un impact énorme sur les producteurs et les consommateurs.

Que ce soit par l'entremise d'un programme comme un de ceux dont il est question dans le document, ou d'une autre façon, les producteurs préfèrent faire leurs profits avec le marché. C'est dont le marché et tout ce qui pourrait le remplacer qui devrait être examiné et exploré plus en détail, mais c'est à l'industrie qu'il faudrait laisser ces études supplémentaires et les l'initiative des changements futures.

Je vous remercie au nom de la Kamloops Stockmen's Association.

Le président: Combien de membres compte votre association?

Mary MacGregor: Je dirais de deux à trois cents.

Le président: Sont-ce de grands producteurs?

[Text]

Mary Macgregor: No, I would think there are some large producers, but in general they are medium-size, being 100 head on average.

The Chairman: And they are close around?

Mary Macgregor: Yes.

The Chairman: Do most of them also have leased land?

Mary Macgregor: Yes. They would have leased land and also permit or licensed land.

The Chairman: And they are cow-calf people?

Mary Macgregor: Cow-calf, cow-yearling.

Senator Bielish: I gather the stockgrowers tend to go to leased land; but do you own any land?

Mary MacGregor: Oh yes. In general, the land on which one grows hay, on which one's ranch base is, and where one winters cattle is owned. Spring and fall grazing land may be owned, but is more frequently under lease. Summer grazing land is more generally under licence; it used to be under permit, but now it's licensed under the Ministry of Forests.

Senator Bielish: How large is a holding the rancher would own?

Mary Macgregor: The deeded land base?

Senator Bielish: Yes.

Mary MacGregor: Oh, I think most places would own at least a section, but the variety would be enormous.

The Chairman: What would the cost of the average deeded acre be, if a person had a hundred or 200 head of cows?

Mary MacGregor: It has been changing very rapidly, and I don't think I could really give you an estimate. Places have been trading up to \$500,000 for one to two hundred cow-calf operations. I don't know whether those sorts of prices will continue.

The Chairman: Then there would be quite a bit of irrigated land, or could be.

Mary MacGregor: Enough to support the cow herd, and that would be all.

The Chairman: For winter feeding?

Mary MacGregor: Right.

Senator Adams: I heard quite a few other speakers and witnesses say that there are many hobby farmers who work at something else, like school teachers. Are they allowed to come into your association?

Mary MacGregor: There are a number of members in our association who have side jobs. Calling it hobby farming is more a point of view. Certainly, I am aware of lots of people,

[Traduction]

Mary Macgregor: Non, il y en a des grands mais ce sont en général des producteurs moyens qui ont environ 100 bêtes chacun.

Le président: Et ils ne sont pas très éloignés les uns des autres?

Mary Macgregor: Non.

Le président: Est-ce que la plupart d'entre eux ont également du sol loué?

Mary Macgregor: Oui, ils en ont et ont également du sol faisant l'objet d'un permis ou d'une licence.

Le président: Et ce sont des éleveurs-naisseurs?

Mary Macgregor: Éleveurs-naisseurs et producteurs de génisses.

Le sénateur Bielish: Si je comprends bien, les éleveurs de bestiaux ont tendance à louer du sol; mais en possédez-vous vous-même?

Mary MacGregor: Oh! Bien sûr. En règle générale la terre où on fait pousser du foin, où est situé le ranch et où on hiverne le bétail appartient à l'éleveur. Les pâturages de printemps et d'automne peuvent aussi leur appartenir mais sont plus fréquemment loués. Les pâturages d'été sont d'habitude loués sous licence; ils l'étaient autrefois sous permis mais font maintenant l'objet d'une licence du ministère des Forêts.

Le sénateur Bielish: Quelle peut être l'importance d'une possession d'un propriétaire de ranch?

Mary MacGregor: Vous voulez dire des terres transférées sous contrat?

Le sénateur Bielish: Oui.

Mary MacGregor: Oh, je crois que la plupart possèderaient au moins une section, mais cela peut varier beaucoup de l'un à l'autre.

Le président: Combien coûterait en moyenne un acre transféré si une personne avait 100 ou 200 têtes de bétail?

Mary MacGregor: Ce prix change très rapidement et je ne crois pas pouvoir vraiment vous donner une estimation exacte. A certains endroits on a offert jusqu'à \$500 000 pour des exploitations d'élevage-naissage de 100 ou 200 bêtes. Mais je ne sais pas si ces prix se maintiendront.

Le président: Il doit donc y avoir beaucoup de terres irriguées, ou qui pourraient l'être.

Mary MacGregor: Il y en a assez pour supporter le troupeau de vaches et c'est tout.

Le président: Pour l'engraissement d'hiver.

Mary MacGregor: C'est exact.

Le sénateur Adams: J'ai entendu beaucoup d'autres intervenants et témoins affirmer qu'il y a de nombreux éleveurs amateurs, qui ont une autre profession, comme par exemple des instituteurs. Ont-ils le droit de devenir membre de votre Association?

Mary MacGregor: Oui, plusieurs de nos membres ont un autre travail. Dire qu'il s'agit d'élevage amateur, c'est exprimer un point de vue. En ce qui me concerne, je connais

[Text]

whom I would consider committed and legitimate farmers, who have off-farm income; frequently, in British Columbia it is from the logging industry.

Senator Williams: What are "legitimate farmers"?

Mary McGregor: That is a value judgment on my part. I think it's a question of attitude on the part of the farmer, whether he intends to make it a business, whether he intends to make a living from it, whether he is trying to build up his operation with off-farm income, intending to eventually do it full-time. It's a value judgment on my part.

Senator Williams: In certain industries, particularly in labour, there is a word that a lot of them use at times. Are there any "moonlighters" in the farming and cattle raising business?

Mary MacGregor: Lots of them.

The Chairman: Thank you very much.

Bruce Whyte is representing Livestock Markets Association of Canada, which has markets right across Canada, in the Maritimes, in Toronto, in Winnipeg, and so on. Go ahead, Mr. Whyte.

Mr. D. Bruce Whyte, President, Livestock Markets Association of Canada: Mr. Chairman, Members of the Standing Committee of the Senate, ladies and gentlemen, as outlined by the Chairman, I represent the Livestock Marketing Association of Canada. Since ours is a new organization, I will briefly go over what our functions are, and who we are.

Livestock Markets Association of Canada is a relatively new organization whose membership consists of provincial market organizations in all the provinces in Canada except the maritime provinces, and with only one market in Quebec.

Collectively, Livestock Markets Association of Canada constitute members which include community auctions and all of the central markets in Canada, handling in excess of three million cattle and calves per year.

Members of our organization consist of approximately two hundred auction markets and eight central markets across Canada.

The constitution and the bylaws of the Association state, as their objectives of incorporation:

To promote and advance the Auction method of competitive marketing in the Livestock industry, and the promotion and advancement of fair competition in the marketing of Livestock;

In addition to this, to secure uniformity in customs and trade practices in the marketing of livestock;

To safeguard and improve the operations of persons engaged in the marketing of livestock in the best interests of producers, buyers and sellers of livestock;

[Traduction]

beaucoup de gens que je considérerais comme des éleveurs sérieux et de plein droit et qui ont d'autres sources de revenu: il arrive fréquemment en Colombie-Britannique que ces revenus viennent de l'exploitation forestière.

Le sénateur Williams: Qu'appellez-vous «éleveurs de plein droit»?

Mary MacGregor: C'est un jugement de valeur que je fais. Je crois que tout dépend de l'attitude de l'éleveur: a-t-il l'intention de faire de son élevage une affaire, d'en vivre ou cherche-t-il à renforcer son exploitation grâce à une autre source de revenu avec l'intention de s'y consacrer éventuellement à plein temps. Oui c'est bien un jugement de valeur de ma part.

Le sénateur Williams: Dans certaines industries et surtout parmi les travailleurs on parle souvent de «cumul d'emplois». Y a-t-il «des gens qui cumulent deux emplois» dans les secteurs agricoles et de l'élevage?

Mary Macgregor: Il y en a beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

M. Bruce Whyte représente la *Livestock Markets Association of Canada* qui a des membres d'un bout à l'autre du Canada, c'est-à-dire, dans les Maritimes, à Toronto, à Winnipeg et ainsi de suite. La parole est à vous M. Whyte.

M. D. Bruce Whyte, président, Livestock Markets Association of Canada: Monsieur le président, membres du Comité sénatorial permanent du Sénat, Mesdames et Messieurs, comme vient de le rappeler votre président, je représente la *Livestock Markets Association of Canada*. Puisque notre organisation est assez nouvelle, permettez-moi de vous en expliquer brièvement les fonctions et de vous dire un peu qui nous sommes.

La *Livestock Markets Association of Canada* a été formée récemment et est formée des organisations de marchés provinciales de toutes les provinces canadiennes, à l'exception des provinces Maritimes; elle ne compte qu'un seul marché au Québec.

On retrouve donc parmi les membres de notre Association les encans communautaires et tous les marchés centraux du Canada, qui écoulent plus de 3 millions de veaux par an.

Nos membres regroupent environ deux cents marchés à l'encan et huit marchés centraux au Canada.

Nos statuts et règlements fixent à notre Association les objectifs suivants:

—Promouvoir la vente à l'encan comme méthode de mise en marché compétitive dans l'industrie du bétail et favoriser une juste concurrence dans la mise en marché de celui-ci;

—En outre, faire uniformiser les pratiques douanières et commerciales relatives à la mise en marché du bétail;

—Défendre et améliorer le commerce des personnes qui s'occupent de la mise en marché du bétail dans le meilleur intérêt des producteurs, des acheteurs et des vendeurs de bétail;

[Text]

To formulate and recommend plans and measures to protect and promote the welfare of the industry;

And to advocate the enactment of appropriate laws, whether by statute or regulation, affecting the marketing of livestock and to make representation thereof to any Federal, Provincial or Municipal authorities.

In addition to all of that, we, of course, advocate improving measures to assure financial protection for producers and buyers of livestock.

If we examine the function of the marketing process, we probably all agree that it's vital to agriculture, and takes on a which-comes-first logic. Without production there is nothing to market, and without marketing there is no reason to produce.

In today's livestock industry, where specialized production techniques necessitate a change of ownership from one stage of the animal growth to another, the marketing process plays an even more critical role.

Livestock marketing is more than simply an economic process. It is a vast network of people, facilities, and services encompassing thousands of markets, dealers, brokers, commission firms and companies stockyard dotting the livestock trade across the breadth of Canada, whose function it is to provide the services that keep the livestock moving from farm and ranch to feedlots and packers, with maximum returns for both buyer and seller alike; and whose job it is to assemble, to establish price, to transfer ownership, to transport, and to shoulder the sometimes staggering financial risk inherent in the transaction of a dispersed, quickly paced, free market industry.

Livestock Markets Association are pleased to have the opportunity to respond to the working paper, prepared for the Senate committee as a means of stimulating discussion and input from various segments of the industry.

The beef industry has probably been subjected to scrutiny, dissection, and analysis more than any other industry in the Canadian scene. Studies, task forces and standing committees, both public and private, have the beef industry so thoroughly dismembered it is difficult to maintain a total perspective.

The cyclical nature of the industry, in terms of production, naturally leads to fairly consistent patterns—at least it has over the past few years—and it is during these periods of high production and reduced prices that investigative activities accelerate.

The industry is beginning to realize that the aberrations in the economy in the last few years, some of which are caused by changes in government policy related to finance, are affecting the demand side of the equation, and having a more detrimental effect on prices than on the supply side.

[Traduction]

—Élaborer et recommander des programmes et mesures susceptibles de protéger notre industrie et d'en assurer le bien-être;

—Préconiser l'adoption de textes législatifs appropriés, qu'il s'agisse de lois ou de règlements, touchant la mise en marché du bétail et faire des pressions à ce sujet auprès des autorités fédérales, provinciales ou municipales.

Et nous sommes également en faveur, bien entendu, d'une amélioration des mesures de protection financière des producteurs et des acheteurs de bétail.

Si nous considérons maintenant la fonction de mise en marché, nous sommes probablement tous d'accord pour dire qu'elle est d'une importance vitale pour l'agriculture et qu'elle doit s'inspirer d'une saine logique. Sans production il n'y a rien à mettre en marché, mais sans mise en marché il n'y a aucune raison de produire.

Dans l'industrie d'élevage du bœuf d'aujourd'hui où des techniques spécialisées de production exigent que l'animal change de main à mesure qu'il grandit, le processus de mise en marché joue un rôle encore plus critique.

La mise en marché du bétail n'est pas simplement un processus d'ordre économique. Il s'agit d'un vaste réseau de personnes, d'installations et de services qui englobe des milliers de marchés, de commerçants, de courtiers, de sociétés à commission et de parcs à bestiaux installés un peu partout au Canada et qui ont pour fonction d'offrir des services qui font que le bétail peut passer de la ferme et du ranch aux parcs d'engraissement et aux entreprises de salaisons aux conditions les plus avantageuses pour l'acheteur et le vendeur; et dont le travail consiste à rassembler et transporter le bétail, à fixer les prix, à faire les transferts de propriété et à supporter les risques financiers parfois énormes inhérents aux transactions d'une industrie dispersée qui évolue rapidement dans un contexte de libre échange.

La Livestock Markets Association est heureuse d'avoir l'occasion de réagir au document de travail rédigé pour le compte du comité du Sénat en vue de nourrir la discussion et d'apporter au débat les idées de divers secteurs de l'industrie.

L'industrie d'élevage du bœuf a probablement fait l'objet de plus d'études, d'analyses et d'enquêtes, que toute autre industrie au Canada. Les études, les groupes d'études et les comités permanents, publics et privés, ont tellement disséqué cette industrie qu'il est difficile de se faire une idée globale de la situation.

Le caractère cyclique de l'industrie, sur le plan de la production, conduit naturellement à des modèles passablement cohérents—du moins en fut-il ainsi dans les dernières années—et c'est pendant ces périodes de haute production et de prix réduits que les activités d'enquête s'accroissent.

L'industrie commence à se rendre compte que les aberrations économiques des dernières années, dont certaines sont causées par des changements de politique gouvernementale concernant les finances, influent sur la demande et sont plus préjudiciables sur le plan des prix que sur celui de l'offre.

[Text]

Despite the allegations of the report assembled by Mr. Roytenberg, which seems to indicate that the financial problems in the livestock industry can be laid at the door-step of the marketing system, we do not intend to be negative in our response to this criticism, but we would like to take this opportunity to point out a few positive things that the industry has done and is doing for the livestock sector, particularly from our point of view, and we wish to make some observations and recommendations.

I would like, first, to quote from the observations and recommendations made by the last commission which analyzed the industry back in 1976. It was chaired by Maxwell MacKenzie and assisted by Hu Harries and Lydia Patry-Cullen.

Let me state the principal recommendation of that commission.

The commission believes that any system for the marketing of beef and veal should operate in the interests of all participants and this includes consumers as well as producers. Any control on the production of beef at whatever stage, by whatever means, would result in a spiraling of costs of production caused either by capitalization of the value of transferable quotas, which values would fluctuate with the market resulting in a new element of uncertainty for producers, or by the inflexibility and resource allocation due to non-transferability of quotas. In either case, control of production by quotas would not necessarily result in increased total revenues to producers unless imports were restricted. Policies which would force consumers to pay artificially high prices for beef, the response to which would likely be a reduction in the consumption of beef without any assurance that the control of beef production would achieve any objective of benefit to producers or consumers; such a program would incur heavy set-up and administrative costs; it is clear that controls on production would increase the cost of beef production and could result in consumers paying twice for the same beef, once in the form of taxes to support the control program, or in any subsidies involved the second time in the form of higher beef prices.

The General Agreement on Tariff and Trade negotiated some years ago, which guaranteed limited access to the Canadian beef market, was based on cattle population when it was at its maximum levels. Canada was the only country in those negotiations who agreed to import levels which were tied to human population trends rather than beef production trends.

It is our understanding that the Standing Committee on Agriculture of the House of Commons has had serious discussion on this very topic and will very likely be addressing the import question in the renegotiating process in 1982.

[Traduction]

En dépit des affirmations du rapport réunies par M. Roytenberg, selon lesquelles les problèmes financiers de l'industrie de l'élevage peuvent être déposés aux portes du système de commercialisation, nous n'entendons pas avoir une réaction négative face à cette critique mais nous aimerions saisir l'occasion de faire valoir des choses positives qu'a fait et que fait l'industrie pour le secteur de l'élevage, particulièrement de notre point de vue; nous voulons aussi faire des observations et des recommandations.

Pour commencer, j'aimerais citer des observations et des recommandations de la dernière commission qui a étudié l'industrie en 1976. Elle était présidée par M. Maxwell MacKenzie, qui était assisté de Hu Harries et Lydia Patry-Cullen.

Voici la principale recommandation de la commission.

La Commission est d'avis que tout système de mise en marché du bœuf et du veau devrait fonctionner dans l'intérêt de tous les participants, des consommateurs autant que des producteurs. Tout contrôle de la production du bœuf, à quelque stade et sous quelque forme que ce soit, entraînerait une spirale de coûts de production provoquée soit par la capitalisation de la valeur des contingents transférables (dont la valeur fluctuerait avec le marché, provoquant un nouvel élément d'incertitude chez les producteurs) ou par le manque de souplesse de l'affectation des ressources dû à la non-transférabilité des contingents. Dans les deux cas, le contingentement de la production n'entraînerait pas forcément une augmentation des recettes totales des producteurs à moins que les importations ne soient limitées; deux politiques qui obligeraient les consommateurs à payer des prix artificiellement élevés pour le bœuf et les mèneraient certainement à en diminuer leur consommation. Un tel programme provoquerait de lourdes dépenses d'organisation et d'administration sans garantir aucunement que le contrôle de la production du bœuf atteindrait un objectif profitable pour les producteurs et les consommateurs. Il est évident que les contrôles de la production augmenteraient les coûts de production du bœuf et pourraient amener les consommateurs à payer deux fois pour le même bœuf: une première fois sous forme d'impôts pour financer le programme de contrôle ou les subventions engagées, et une deuxième fois sous forme d'augmentation du prix du bœuf.

L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, négocié il y a quelques années et qui garantit un accès limité au marché du bœuf canadien, se fonde sur le cheptel bovin de l'époque où il était à son niveau maximum. Le Canada a été le seul pays dans ces négociations à convenir d'importer certaines quantités liées non pas aux tendances de la production de bœuf mais aux tendances démographiques.

Nous croyons comprendre que le comité permanent de l'agriculture de la Chambre des communes a eu de sérieuses discussions à ce sujet et traitera vraisemblablement de la question des importations au cours des négociations de 1982 visant le renouvellement de l'accord.

[Text]

At the moment, one reason for the low prices being currently realized for processed beef on the domestic market is the combination of a heavy culling of the beef herds with the off-shore beef importation.

One thing that troubles the industry, or should trouble the industry, is that, under the proposed program to lead the industry out of its financial wilderness, there is the creation of agencies to perform a marketing function, supposedly better than any others heretofore devised. In viewing other sectors of our society who have gone through this "saving" process, such as the fishing industry on the coasts of Canada, we have seen that by the Davis Plan, so called, the fraternity of fishermen signed their own obituary. Fishing was no longer a right but a privilege dispensed by ministerial decree; while the short-term benefits were extensive, in the long term, this policy has resulted in the demise of the fishing industry on Canada's coasts.

We are cognizant of the fact that the beef industry is probably one of the few industries remaining in a relatively free environment, which perhaps accounts for its almost continual scrutiny by successive commissions and inquiries.

"The free market is somewhat like a referee", has been an observation of Charlie Gracey's. It merely provides a mechanism for buyers and sellers to get together to exchange ownership and possession of cattle and to discover a price that represents a most accurate balance point between supply and demand for that particular type of cattle at that particular moment in time. It thereby sends signals for the need of an increase or a reduction of production to those who produce the product.

Livestock Markets Association of Canada are painfully cognizant of the dilemma that all sectors of the beef industry face and the seriousness of the situation. We do feel, however, that the market forces at work in the North American economy, and indeed the global economy, exert the greatest influence on the consumption, distribution, and pricing of meats, and that the marketing process is the means by which these aspects are efficiently consummated.

It is our belief that it is, in the long term, a benefit to beef producers, that the options in their marketing strategies should be maintained as a freedom of choice. Those options include:

- (1) Auction markets including central markets.
- (2) Auction sales on premises.
- (3) Sealed bids at feedlots or farm, either on a live or rail grade basis.
- (4) Private treaty at farm or ranch.
- (5) Rail grade either on a flat price basis or on a graded basis.

These options must be maintained as a freedom of choice, because, by their very nature, they provide the nth degree of competitiveness in the marketing system.

There are serious reservations concerning the effectiveness of a single selling agency and its responsiveness to rapidly changing conditions, both economic and environmental.

[Traduction]

A l'heure actuelle, les faibles prix enregistrés pour le bœuf transformé sur le marché intérieur s'expliquent entre autres par le tri des troupeaux de bœuf et les importations d'outre-mer.

Une chose qui gêne l'industrie ou devrait la gêner, c'est que dans le cas du programme proposé visant à régler les difficultés financières de l'industrie, des organismes sont mis sur pied pour exécuter une fonction de commercialisation prétendument meilleure que d'autres conçues ici. En examinant d'autres secteurs de la société qui ont passé par ce processus «d'épargne», comme l'industrie de la pêche sur les côtes canadiennes, nous voyons que par le plan Davis, la fraternité des pêcheurs a signé son propre arrêt de mort. La pêche n'était plus un droit mais un privilège accordé par décret ministériel. Cette politique a peut-être eu de nombreux effets positifs à court terme, mais elle a entraîné la mort de l'industrie de la pêche sur les côtes canadiennes.

Nous sommes conscients que l'industrie du bœuf est probablement l'une des rares à continuer à fonctionner dans un cadre relativement libre, ce qui explique peut-être qu'elle soit continuellement étudiée par des commissions.

«Le marché libre est comparable à un arbitre», a dit Charlie Gracey. Il permet simplement aux acheteurs et aux vendeurs de se réunir pour échanger des bêtes et de découvrir un prix représentant un point d'équilibre plus juste entre l'offre et la demande de ce type de bête à un moment donné. Il signale donc la nécessité d'un accroissement ou d'une réduction de la production, aux producteurs.

L'Association canadienne des marchés du bétail connaît trop bien le dilemme qui se pose à tous les secteurs de l'industrie du bœuf et la gravité de la situation. Mais nous ne pensons pas que les forces du marché à l'œuvre dans l'économie nord-américaine, voire dans l'économie globale, exercent la plus grande influence sur la consommation, la distribution et la tarification des viandes, ni que le processus de la commercialisation soit le moyen par lequel ces éléments sont efficacement consommés.

Nous estimons qu'il est à long terme profitable aux producteurs de bœuf de conserver la liberté de choix parmi les diverses options de stratégie commerciale. Ces options comprennent:

- 1) Marchés de vente à l'encan, y compris les marchés centraux
- 2) Ventes à l'encan sur place
- 3) Enchères scellées aux parcs d'embouche ou à la ferme, pour animaux en poids vif ou classés sur rail
- 4) Traités privés à la ferme ou au ranch
- 5) Classement sur rail à prix uniforme ou par catégorie.

Il faut que soit conservée la liberté de choix, car par nature, ces options assurent un degré de concurrence dans le système de la commercialisation.

Nous avons de sérieuses réserves quant à l'efficacité d'un seul organisme de vente et de sa capacité de réagir à l'évolution rapide des conditions économiques et écologiques.

[Text]

Beef and cattle are a highly perishable commodity and must be moved to new homes in the shortest possible time.

The marketing system that we know today, in spite of the condemnations many people have heaped upon it, has actually performed well, in a comparative sense, under very adverse circumstances.

The poor prices for cattle all the way down the line are largely the result of an accumulation of three or four major influences on our economy:

- (1) The economic recession we presently find ourselves in or approaching;
- (2) High production costs;
- (3) Abundance of competitive meats, and
- (4) Merchandising practice at the retail level.

The first three are the direct result of high interest costs which reduce economic activities, causing higher unemployment and reduced consumption of meats, particularly beef.

Beef producers have a sense of frustration as they listen to consumers complain about high beef prices, while, they watch beef prices in retail stores remain at relatively constant levels, with the knowledge that the price they have received has fallen by 25 per cent.

They also have a feeling of helplessness when they would like to see more promotion at retail, when prices are depressed due to large kills and a sluggish retail movement, and no beef features are evident.

Producers are taking very positive steps towards promotion of their product through their organizations, but funds may not be large enough to have the impact needed.

This may be a worthwhile suggestion: if governments wish to pump money into the industry, they should consider matching the industry's financial contribution to the promotion of beef.

Livestock Markets Association want to make it abundantly clear that we do not wish to suggest how producers market their product. We reiterate our belief that in the long term producers will benefit to a greater degree by maintaining a system of marketing which affords them the privilege of a choice of when, where, and in what quantities they market their product.

The association has serious apprehensions concerning balkanization of the industry by the infusion of various provincial marketing strategies, and we support, because of this, the concept of a one-shot payout to livestock producers for 1981, if such is necessary, and suggest serious consideration of a stabilization plan similar to the Prairie Grain Stabilization Plan, perhaps with equal participation by producers and two levels of government, but administered under existing legislation ASA 90.

[Traduction]

Le bœuf et les bestiaux représentent un produit de base hautement périssable et doivent être démenagés dans un très court laps de temps.

En dépit des nombreuses critiques dont il a été l'objet, l'actuel système de commercialisation a comparativement très bien fonctionné, dans des circonstances très négatives.

Le faible prix du bétail de toutes catégories est principalement dû à trois ou quatre influences majeures exercées sur notre économie:

- 1) la récession économique imminente, voie actuelle
- 2) les coûts de production élevés
- 3) l'abondance de viandes concurrentielles, et
- 4) le marchandisage au niveau du détaillant.

Les trois premières sont le résultat direct des coûts d'intérêt élevés, qui réduisent l'activité économique et causent un chômage élevé ainsi qu'une réduction de la consommation de viande, notamment de bœuf.

Les producteurs de bœuf sont frustrés d'entendre les consommateurs se plaindre des prix élevés du bœuf alors qu'eux-mêmes constatent qu'ils restent relativement constants dans les magasins de détail et savent que le prix qu'ils ont reçu a chuté de 25 p. 100.

Ils ont l'impression d'être impuissants. Ils voudraient bien qu'il se fasse plus de promotion chez les détaillants à une époque où les prix baissent, à cause du grand nombre d'animaux abattus et du ralentissement de la vente au détail, et où les caractéristiques du bœuf ne sont pas évidentes.

Les producteurs prennent des mesures très positives pour promouvoir leurs produits par leurs organisations mais les fonds ne sont peut-être pas suffisants pour obtenir l'impact nécessaire.

Voici une proposition qui pourrait être valable: Si les gouvernements voulaient attirer de l'argent dans l'industrie, ils devraient envisager d'apporter leur contre-partie à la contribution financière qui apporte l'industrie à la promotion du bœuf.

L'Association des marchés du bétail tient à préciser qu'elle ne veut pas montrer comment les producteurs commercialisent leurs produits. Nous réitérons notre conviction selon laquelle à long terme, les producteurs profiteront davantage du maintien d'un système de commercialisation qui leur donne le privilège de choisir le moment et l'endroit où commercialiser leurs produits et en quelle quantité.

L'Association appréhende sérieusement la balkanisation de l'industrie par l'adoption de diverses stratégies commerciales provinciales, ce pourquoi nous appuyons l'idée d'un paiement forfaitaire aux producteurs de bétail pour 1981, au besoin, et proposons que soit sérieusement étudié un plan de stabilisation semblable au programme de stabilisation des grains des Prairies, auquel pourraient participer également les producteurs et les deux niveaux de gouvernement et qui pourrait être administré aux termes de l'actuelle législation ASA 90.

[Text]

May I, once again, express our appreciation of the opportunity to appear before the committee to express our views. Thank you very much.

The Chairman: Thank you, Mr. Whyte.

Senator Bielish: Mr. Whyte, how would you suggest that beef be promoted in the marketplace?

Mr. Whyte: The cattlemen's organization, both through C.C.A. and provincial organizations in Canada and through the National American Cattlemen's Association and other organizations in the States, have embarked on a fairly major promotional programme. At this point in time the amount of money allocated for that purpose appears insufficient. While at the outset it may be enough to do a reasonable job, I think we are starting to discover how much it really costs to advertise, or get to the consuming public the virtues of beef, nutritionally, health-wise, and from any other aspect. The cost of doing that is far greater than we ever imagined, particularly in Ontario. The advertising in Eastern Canada, where the bulk of the population is, exceeds the cost in Western Canada by several times, but of course from a campaign point of view we have to appeal to the major consuming public. To do the job from a promotional point of view, we may not get the job done sufficiently well with the amount of funds that will be available.

Senator Bielish: Do you think that directing the promotion towards the consumer, with the idea of a better understanding, and a better relationship between the producer and the consumer, would help?

Mr. Whyte: Perhaps. I would have some reservations about that observation. I don't see that the president of General Motors has much of a rapport with the people who buy his product, but that doesn't mean to say that we shouldn't do a little more of that.

I think that the main concern the industry should be addressing itself to is to point out the nutritional values of meat. I think we are cost-competitive with other meats, even though people say we aren't.

Senator Bielish: You say that when the price of beef goes down, it isn't reflected in the marketplace?

Mr. Whyte: There is that tendency. I may have been a little bit facetious in saying that it doesn't happen, because it does, but there is quite often not a direct relationship between the speed at which the market comes down for the producer and the drop at the consumer level, and that concerns beef producers because all they hear, most of the time, is how high-priced beef is.

Senator Bielish: That's right; that's what I mean. You know, although I am an Alberta farmer's wife, I still work in Ottawa, and I see the promotion of pork on television done by the Ontario Government. Pork is being shown in coloured pictures, with a crown, and pork ribs and all that. Do you think that that actually helps to sell pork?

[Traduction]

Encore une fois, nous sommes heureux d'avoir pu comparaître devant le Comité pour exprimer nos points de vue. Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Whyte.

Le sénateur Bielish: Monsieur Whyte, à votre avis, comment devrait-on faire la promotion du bœuf sur le marché?

M. Whyte: L'organisation des éleveurs tant par l'entremise de l'Association canadienne des éleveurs et des organisations provinciales du Canada que de l'Association des éleveurs d'Amérique du Nord et d'autres organisations américaines, a adopté un vaste programme de promotion. A ce stade-ci, les fonds affectés à cette fin semblent insuffisants. Au début, ils semblaient suffisants pour que soit effectué un travail raisonnable, mais je pense qu'on commence à constater combien il peut être coûteux de faire de la publicité ou de faire valoir aux consommateurs les vertus nutritives et autres du bœuf. Les coûts sont beaucoup plus grands que nous l'aurions imaginé, particulièrement en Ontario. Dans l'Est du Canada, où se trouve la majorité de la population, les coûts de publicité dépassent de plusieurs fois les coûts dans l'Ouest, mais évidemment, nous devons solliciter le plus grand nombre de consommateurs. Nous n'arriverons peut-être pas à faire faire le travail de promotion suffisamment bien étant donné les fonds dont nous disposerons.

Le sénateur Bielish: Pensez-vous qu'il serait utile d'axer la promotion sur le consommateur en vue d'une meilleure compréhension et d'une meilleure relation entre lui et le producteur?

M. Whyte: Peut-être. Mais j'aurais des réserves. Je ne pense pas que le président de General Motors ait beaucoup de rapports avec les gens qui achètent son produit, ce qui ne veut pas dire qu'il ne devrait pas en faire un peu plus.

Je pense que l'industrie devrait surtout s'attacher à faire connaître les valeurs nutritives de la viande. Je pense que par rapport aux coûts, nous concurrençons les autres viandes, contrairement à ce que certains affirment.

Le sénateur Bielish: Vous dites que quand le prix du bœuf descend, cela ne se traduit pas sur le marché?

M. Whyte: C'est une tendance. J'ai peut-être été un peu facétieux en disant que cela n'arrivait pas, car cela arrive; mais fréquemment, il n'y a pas de rapport direct entre la vitesse à laquelle le marché descend pour le producteur et la baisse au niveau du consommateur, ce qui préoccupe les producteurs de bœuf, car tout ce qu'ils entendent la majorité du temps, ce sont des plaintes au sujet des prix élevés du bœuf.

Le sénateur Bielish: C'est exact. C'est justement ce que je voulais dire. Même si je suis l'épouse d'un agriculteur de l'Alberta, je travaille à Ottawa et je vois les annonces publicitaires que le gouvernement de l'Ontario fait passer à la télévision pour promouvoir les ventes de porc. L'annonce nous montre en couleurs un rôti de porc et des côtes de porc. Pensez-vous que ces annonces favorisent vraiment les ventes de porc?

[Text]

Mr. Whyte: Yes, I do. I have seen some of the pork advertisements in Ontario, and I often visualize how showing a beef barbecue would stimulate people.

I remember quite clearly back in St. Boniface, Manitoba, where a chain store had a little kitchen right in the store and you could go and buy a steak and take it over and they would cook it for you. Well, the impact of a fragrance of a steak cooking in that store had a tremendous difference on the volume of meat that was processed.

Senator Bielish: I am talking about producer-consumer understanding because the province of Prince Edward Island has done a promotion on produce "from farm to table". Although Prince Edward Island is rather small, they still maintain that the producer-consumer relationship there has increased tremendously because the understanding is there, and, in purchasing, the consumers are not so likely to say "Well, that is high and I'll leave it alone." Maybe they will buy it only once a week because it's high, and will use it for special occasions.

Mr. Whyte: Yes.

Senator Adams: Mr. Whyte, how many members are there in your association? Is the Livestock Marketing Association an across-Canada association?

Mr. Whyte: Yes. Our association is comprised of provincial representatives as a body, and within those provincial organizations there are members. Alberta and Ontario are the largest.

Senator Adams: You deal with other associations. You say that in B.C. you have more livestock, and that the association controls that between the borders, say in Ontario and Quebec. Should we send more livestock from B.C. down to Ontario?

Mr. Whyte: Livestock travel, naturally, to the best market, wherever that happens to be, whether it's south or east or whatever. We don't control anything within any provincial boundary.

Senator Williams: You made a reference to the coastal fisheries and the Davis Plan. Speaking only for British Columbia, because I do not know enough about the Atlantic situation, what Davis has stated in the press or the newspapers, is not entirely true. The problem of the fisheries is actually control.

For instance, I am speaking particularly of our own Indian fishermen who were under the hooks of big companies for years. About 15 to 18 years ago the little assistance from the government came to about \$17 million. I think I have to state this to set the record straight on this matter. The Indian fleet today is valued at \$600 million, and that is in less than 20 years. The Davis Plan was to licence the boats. Many fishermen, the great majority of them, say, "This is wrong; the fishermen should be licensed, not the boats." The result of the Davis Plan was that the tonnage of each boat became very

[Traduction]

M. Whyte: Oui. J'ai vu certaines des annonces de porc en Ontario et je me représente souvent comment une annonce présentant un barbecue de bœuf inciterait les gens à acheter du bœuf.

Je me souviens très bien qu'à Saint-Boniface (Manitoba) un grand magasin avait installé une petite cuisine au milieu du magasin où l'on pouvait apporter pour qu'on le cuise un steak qu'on venait d'acheter. L'odeur de la cuisson du steak dans le magasin a favorisé énormément les ventes de viande.

Le sénateur Bielish: Je fais allusion à la relation entre le consommateur et le producteur parce que la province de l'Île-du-Prince-Édouard a lancé une campagne publicitaire sur les produits «de la ferme à la table». Même si la province de l'Île-du-Prince-Édouard est plutôt petite, il semble que la relation entre les producteurs et les consommateurs se soit grandement améliorée parce qu'ils se comprennent mutuellement et les consommateurs sont moins portés à ne pas acheter certains produits seulement en raison de leur prix élevé. Ils n'achèteront peut-être le produit qu'une fois la semaine parce qu'il est coûteux et le réserveront pour les occasions spéciales.

M. Whyte: Oui.

Le sénateur Adams: Monsieur Whyte, combien de membres votre association compte-t-elle? La *Livestock Marketing Association* est-elle une association nationale?

M. Whyte: Oui. Notre association est divisée en sections provinciales qui comptent des membres. L'Alberta et l'Ontario sont les sections les plus importantes.

Le sénateur Adams: Vous avez des rapports avec d'autres associations. Selon vous, il y a plus de bétail en Colombie-Britannique et les contrôles de l'Association sont plus rigides qu'entre l'Ontario et le Québec, par exemple. Devrait-on envoyer davantage de bétail de la Colombie-Britannique en Ontario?

M. Whyte: Le bétail voyage naturellement vers le meilleur marché qu'il se trouve au sud ou à l'est. Nous ne contrôlons pas le commerce entre les provinces.

Le sénateur Williams: Vous avez fait allusion aux pêcheries côtières et au plan Davis. Si je m'en tiens à la situation en Colombie-Britannique parce que j'ignore ce qui se passe dans la région de l'Atlantique, je dois faire remarquer que ce que M. Davis a affirmé dans la presse et dans les journaux n'est pas entièrement vrai. Le problème qui se pose au sujet des pêcheries est celui du contrôle.

Je fais allusion, par exemple, à nos pêcheurs indiens qui ont été exploités par les grandes sociétés pendant tant d'années. Il y a environ 15 ou 18 ans, l'aide financière du gouvernement n'atteignait qu'environ \$17 millions. Je crois qu'il faut que je le précise pour rétablir les faits. Moins de 20 ans plus tard, la flotte indienne est évaluée à \$600 millions. Le plan Davis voulait accorder des permis aux bateaux. La grande majorité des pêcheurs s'y opposent et soutiennent que ce sont les pêcheurs qui devraient obtenir un permis. En raison du plan Davis, le tonnage de chaque bateau devenait très important au

[Text]

valuable—in some instances up to \$12,000 per ton when the boat was being sold. Some of the boats consisted of 60, 70, 80 tons. That, itself, was a fortune.

However, because of overfishing with efficient gear and efficient boats, with many electronic aids, we almost destroyed our salmon industry on the Pacific coast of this country. But, with strict regulations, such as the one-day-out-of-a week rule, we helped a great deal of the salmon to reach their areas of reproduction.

Now, with the added help—and it is a big help—of certain hatcheries, overfishing is not the problem it was. One hatchery situated on an Indian reserve had a surplus of 60,000 Cohoes last season. I am an old fisherman, too, and I don't think overfishing will ever destroy our heritage of the salmon returning to their rivers, because in many instances the average fisherman doesn't get any more than possibly 35 days, at the very most, of salmon fishing in one year. But, while his mortgage goes on seven days a week, he only produces on that one day, and that hurts.

I wanted to correct that statement in reference to the Davis Plan, because, although he is my friend, Mr. Davis, the former Minister of Fisheries, almost destroyed the fishing industry.

The Chairman: Thank you, Senator Williams.

You better not get in an argument with him over fish, Mr. Whyte, or you'll be in trouble.

Mr. Whyte: My point, sir, was simply to demonstrate how an industry can go down the wrong path simply by ministerial decree. Fortunately, as you have pointed out, the fishing industry has saved itself.

Senator Williams: Well you went to the right people, the media.

The Chairman: Mr. Whyte. Since 1952 or 1953 you have lost all the business at the terminal market—about 20 per cent of it—and about 16 per cent of the cattle that you put through the market grade A-1 or A-2. I suppose most of the cattle are going directly now.

Mr. Whyte: Yes.

The Chairman: I often worry about that, because, while you used to set the prices of cattle across Canada, we have been told many times on our junket across Canada that you are no longer a factor in determining the prices. I know that you are often quoted in the paper as saying that the field bids and the direct bids now indicate the prices of cattle. Is that correct?

Mr. Whyte: Well, I think it's a fact of life that the amount of fat cattle going through a terminal market is down. There is no question about that.

When you are talking about marketing from a competitive point of view, you can't isolate the terminal markets and the country auctions, because some of the auctions are now handling those fat cattle. The figures that indicate the kill of fat cattle direct to plants also include those cattle that are bought

[Traduction]

moment de la vente et les prix demandés atteignaient même jusqu'à \$12,000 la tonne. Le tonnage de certains bateaux atteint 60, 70 et 80 tonnes. C'est une petite fortune.

Malheureusement, on a presque détruit l'industrie du saumon sur la côte pacifique en raison de la surexploitation avec des engins et des bateaux de pêche efficaces et de nombreuses aides électroniques. Grâce à des règlements sévères comme celui de la pêche une fois la semaine, nous avons permis à une grande quantité de saumons d'atteindre leur région de reproduction.

Maintenant, grâce à l'aide énorme de certains établissements piscicoles, la surexploitation n'est plus un problème aussi grave. Un établissement piscicole situé sur une réserve indienne a enregistré un excédent de 60,000 cohos la saison dernière. Je suis un vieux pêcheur et je ne crois pas que la surexploitation détruira le saumon dans nos rivières parce que dans la plupart des cas le pêcheur moyen peut compter au plus sur 35 jours de pêche au saumon dans une année. Même s'il doit payer son hypothèque chaque jour de la semaine, il ne peut produire qu'un seul jour.

Je voulais donc rétablir les faits en ce qui concerne le plan Davis parce que même s'il est mon ami, M. Davis, l'ancien ministre des Pêches, a presque détruit l'industrie de la pêche.

Le président: Je vous remercie, sénateur Williams.

Si vous voulez vous éviter des problèmes, monsieur Whyte, ne vous engagez pas dans un argument avec le sénateur Williams au sujet des pêcheries.

M. Whyte: Je voulais simplement démontrer que l'industrie peut être lancée dans la mauvaise direction simplement par un décret ministériel. Heureusement, comme vous l'avez souligné, l'industrie de la pêche s'est sauvée elle-même.

Le sénateur Williams: Vous vous êtes adressé à la bonne porte, c'est-à-dire à la presse.

Le président: Monsieur Whyte. Depuis 1952 ou 1953, vous avez perdu environ 20 p. 100 des opérations aux marchés terminaux de gros et environ 16 p. 100 du bétail de catégorie A-1 ou A-2 que vous avez amené au marché. Je suppose que la plupart du bétail est envoyé maintenant directement au marché.

M. Whyte: Oui.

Le président: Cela m'inquiète souvent parce que même si vous établissiez auparavant le prix du bétail pour tout le Canada, on nous a répété à plusieurs reprises au cours de notre voyage à travers le Canada que vous n'exercez désormais aucune influence sur les prix. Je sais que la presse rapporte souvent que vous affirmez que les offres locales et les offres directes établissent le prix du bétail. Est-ce exact?

M. Whyte: Je crois qu'il faut admettre que la quantité de bétail engraisé qui arrive au marché terminal a diminué. Il n'y a aucun doute à ce sujet.

Quant à la commercialisation du point de vue de la concurrence, il faut établir une distinction entre les marchés terminaux et les encans agricoles parce qu'une certaine partie du bétail engraisé passe par ces encans. Les statistiques sur l'abattage de bétail engraisé dirigé directement aux usines

[Text]

on markets that are not under the federal government reporting service, and which therefore become part of a direct marketing figure. So it is slightly misleading; but basically you are correct.

The Chairman: Are you doing anything to pick that up, or to adjust the problem or look into the problem?

Mr. Whyte: Well, I think it's something that the organization has to address itself to. There are marketing schemes on the horizon that may or may not be beneficial to the industry. They involve such things as electronics, and we don't know what effect this will have.

As a national organization, we are only one year old, so there are lots of things we have to do yet.

The Chairman: I saw cattle going through public markets this summer being taken out of the ring at 64 cents, and going directly to the packers and bringing the equivalent of 77 cents while the same buyer was sitting in the ring.

Mr. Whyte: Yes, that's possible.

The Chairman: Is it that the seller or the buyer can't judge what's under the hide, if they don't know how it's fed? You know, that is a big discrepancy. You are looking at \$60 or \$70 an animal.

Mr. Whyte: A number of things are involved in that observation of yours. For instance, there has been a concerted effort on the part of some plants not to support the public auction, because that is the gauge by which they buy cattle otherwise.

The Chairman: You mean they sit there and let that happen?

Mr. Whyte: I have seen it happen, yes.

The Chairman: That is not very good for the industry, is it?

Mr. Whyte: No, it isn't.

The Chairman: Mr. Roytenberg points that out in his paper. Some people thought it was terrible, but you are kind of confirming that?

Mr. Whyte: Well, I have seen it happen.

The Chairman: I have seen it happen too.

Mr. Whyte: I have been in this business 30 years, too.

The Chairman: Earlier it was mentioned that everybody had gone into the egg business. Well, we had a chap here talking about eggs tonight. But I can tell you that A-1 carcasses, cut, wrapped and frozen, were selling in Kamloops, for \$1.59. They were selling veal cutlets for \$7.03 a pound at two stores I went to this afternoon. Eggs, in the same store, were 87 cents a pound.

Mr. Whyte: A pound?

The Chairman: A pound. Beef was \$1.50 a pound. One problem the egg man pointed out was that we are not able to be efficient. It takes anywhere from seven to fourteen pounds of grain to make a pound of beef, and we are making pork with three and a half pounds, chicken with two pounds, and eggs

[Traduction]

comprennent le bétail amené aux marchés non surveillés par le service de statistiques du gouvernement fédéral; ce bétail est donc inclus aux statistiques de commercialisation directe. Ces chiffres sont donc légèrement trompeurs, mais dans l'ensemble c'est exact.

Le président: Qu'entendez-vous faire pour rétablir la situation?

M. Whyte: C'est un problème sur lequel l'Association doit se pencher. Certains programmes de commercialisation sont proposés dans lesquels l'électronique jouera un rôle, mais nous ne savons pas s'ils profiteront à l'industrie.

En tant qu'organisme national, nous ne comptons qu'une année d'existence et nous avons encore beaucoup à faire.

Le président: Cet été, j'ai vu du bétail envoyé de l'enclos à 64¢ la livre vers les marchés publics et atteindre directement les usines d'emballage à 77¢ la livre tandis que le même client était assis dans l'enclos.

M. Whyte: Oui, c'est possible.

Le président: Est-ce parce que l'acheteur ou le vendeur ne peut pas juger de la qualité du bœuf à moins de savoir comment il est engraisé? Vous savez que la différence est importante. Il s'agit de 60 \$ à 70 \$ par animal.

M. Whyte: Votre remarque soulève plusieurs questions. Par exemple, certaines usines se sont entendues pour ne pas appuyer les encans publics parce que c'est sur ceux-ci qu'elles se fondent pour acheter leur bétail.

Le président: Vous voulez dire qu'ils laissent cela se produire?

M. Whyte: Je l'ai vu se produire.

Le président: Ce n'est pas très bon pour l'industrie, n'est-ce pas?

M. Whyte: Non.

Le président: M. Roytenberg le souligne dans son rapport. Certaines personnes ont jugé la situation terrible et vous semblez la confirmer.

M. Whyte: Cela se produit.

Le président: Je l'ai vu aussi.

M. Whyte: J'ai 30 ans d'expérience dans ce domaine.

Le président: On a dit plus tôt que tout le monde s'était dirigé vers l'industrie des œufs. Une personne nous a parlé des œufs ce soir. Je peux vous dire que des carcasses de bœuf de catégorie A-1, découpées, emballées et congelées se vendaient à Kamloops \$1,50 la livre. Les côtellettes de veau se vendaient \$7,03 la livre dans deux magasins que j'ai visités cet après-midi. Dans ce même magasin, les œufs se vendaient à 87¢ la livre.

M. Whyte: La livre?

Le président: Oui. Le bœuf se vend environ \$1,50 la livre. L'un des problèmes que le producteur d'œufs nous a souligné est que l'industrie des œufs ne peut pas être efficace. Il faut de 7 à 14 livres de provendes pour faire une livre de bœuf, 3½ pour faire du porc, 2 livres pour du poulet et 1½ livre pour des

[Text]

with a pound and a half of grain. Well, we do have cattle that make beef at seven pounds. But getting back to the question of efficiency, since the introduction of the Egg Marketing Board hens that were laying 19 dozen eggs are now laying 23½ dozen eggs. That increase occurred over about six years. That is a big step towards being more efficient, wouldn't you think?

Mr. Whyte: Are you going to run the pigs out on the range, or the chickens?

The Chairman: No, but they have long since decided they can't run dairy cattle on the range; they feed them right through. And today, many herds of dairy cattle have increased their production as much as 6,000 pounds per cow.

Mr. Whyte: I think you are suggesting that the beef industry has done nothing in terms of efficiency, and that's quite incorrect as you know.

The Chairman: Well, I think they have just scratched the surface. I don't think there is any means in the beef industry—and this has been pointed out several times on our tour—to indicate to these people what is efficient and what is not efficient. I don't think a great many people know. I don't think that they are stupid or anything like that, but they just don't look at what is happening in this country.

Mr. Whyte: That's what Trudeau said the other day: "we don't know what the hell is going on."

The Chairman: Well, you know, I don't agree with what the Prime Minister said, but I just wonder about these things.

I remember when the world-record Holstein cow gave 37,280 pounds of milk. We have cows now giving 55,000 pounds, and we have developed them right here in this country. Canada is the greatest producer of seed stock in the world, when it comes to livestock, mostly because it has the greatest climate in the world for that.

Mr. Whyte: I'm not arguing with you.

The Chairman: But how do we get this across to the people and how do we get marketing across to your people? I talk to your people all the time, saying, "Listen, you people should be over at the packing plant". I go down to the yard, and I go to the packing plant maybe two or three times a week—every chance I get, and I never see one of your people in there.

Mr. Whyte: In the plant?

The Chairman: No.

Mr. Whyte: That might be a valid criticism. I used to spend quite a bit of time in a plant because I worked in one for a while, and I know.

The Chairman: I just wonder about that. I just wanted to raise those questions, because I think that the public markets have let us down. I really do.

Mr. Whyte: Perhaps, but I think it was a combination. People tended to drift away from the marketing system with the criticism that it was a little too expensive. I often wonder how expensive it would have been to do the other things. Your report says that it costs zero to market direct to a plant. You know better than that, and I do, too.

[Traduction]

œufs. Certains animaux peuvent produire du bœuf avec 7 livres de provendes. Pour en revenir à la question de l'efficacité, depuis la création de l'office de commercialisation des œufs, les poules qui pondaient 19 douzaines d'œufs pondent maintenant 23½ douzaines. Cette augmentation a eu lieu dans environ 6 ans. C'est un grand pas vers une amélioration de la rentabilité, n'est-ce pas?

M. Whyte: Allez-vous amener les porcs ou les poulets au pâturage?

Le président: Non, mais on a décidé depuis longtemps qu'on ne pouvait pas y amener le bétail laitier. On le nourrit sur place. Aujourd'hui, de nombreux troupeaux de bétail laitier ont augmenté leur production jusqu'à 6,000 livres par vache.

M. Whyte: Vous semblez dire que l'industrie du bœuf n'a rien fait sur le plan de l'efficacité, ce qui est inexact, comme vous le savez.

Le président: Je pense qu'elle a simplement effleuré la question. Je ne pense pas—et cela a été signalé plusieurs fois pendant notre tournée—qu'il y ait dans l'industrie du bœuf des moyens d'indiquer ce qui est efficace et ce qu'il ne l'est pas. D'ailleurs, peu le savent. Ce n'est pas que ce soit un manque d'intelligence, mais on ne regarde tout simplement pas ce qui se passe dans notre pays.

M. Whyte: C'est ce que M. Trudeau a dit l'autre jour: «nous ne savons pas ce qui se passe».

Le président: Je ne suis pas d'accord avec ce que M. Trudeau a dit, mais je m'interroge simplement sur ces choses.

Je me souviens du record mondial enregistré par une vache Holstein, qui a donné 37,280 livres de lait. Nous avons aujourd'hui des vaches qui en donnent 55,000 et nous les avons créées ici, au Canada. Le Canada est le plus grand producteur de bétail de reproduction au monde, surtout parce qu'il a le meilleur climat pour cela.

M. Whyte: Je ne le conteste pas.

Le président: Mais comment le faire comprendre à la population et comment faire comprendre la commercialisation à vos collègues? Je leur dis souvent qu'ils devraient être à la salaison. Je vais faire mon tour au parc d'embouche et à la salaison deux ou trois fois par semaine—toutes les fois que je le peux—et je n'y vois jamais vos collègues.

M. Whyte: A la salaison?

Le président: C'est cela.

M. Whyte: Cela pourrait être une critique valable. Je le sais, car j'ai travaillé dans une salaison pendant un certain temps.

Le président: Je m'interroge à ce sujet. Je voulais simplement soulever ces questions, car à mon avis, les marchés publics nous ont laissé tomber.

M. Whyte: On a eu tendance à s'écarter du système de commercialisation parce qu'on le trouvait un peu trop coûteux. Je me demande jusqu'à quel point il aurait été coûteux de faire les autres choses. D'après votre rapport, il n'en coûte rien de faire la commercialisation directement à la salaison. Mais vous savez comme moi que c'est faux.

[Text]

The Chairman: Well, our costs are about \$14 a head, and we market hundreds of head.

Mr. Whyte: But you are suggesting that to put cattle through a plant doesn't cost anything, and that is not correct.

The Chairman: No, I realize that.

Mr. Whyte: But you say that in there.

The Chairman: It's not my report.

Well, there are a few more people who wish to be heard. Perhaps we could have just a two-minute stretch then listen to what they have to say.

Senator Williams, do you have a question?

Senator Williams: I haven't a question, Mr. Chairman. I just want to complaint to the Kamloops people that I have travelled a great deal in many parts of the world, but I have never had to take a detour like I did today from Edmonton to Dawson Creek, to Prince George, and finally to Kamloops. No wonder the gentleman took the flight from Calgary.

The Chairman: Is Mr. Douglas Mervyn here, please.

Mr. Douglas Mervyn: Mr. Chairman, members of the Committee, I am a cattle rancher from the Cariboo. One thing that has become apparent to me as I have sat here tonight, is that it is difficult to get across to the people at the head table here just what our country, B.C. is like when we talk about lease land and grazing licenses. The Cariboo is known as a grassland, and it is a grassland, but the majority of the grass is in the timber and in the bush; and there is no other way of utilizing that grass, that forage, except through the cow. The amount of the grass in the Cariboo is increasing. As the forest industry logs off the timber, we are getting increasing forage resource utilized. We do not have an alternative; we cannot go any other way with our grass. We cannot be controlled in our production; we have to utilize it. I think the ranchers in the Cariboo are doing the best they can to increase efficiency of production, and I have appreciated the comments here on breeding animals and better genetics; certainly, as I look around at my neighbours I see that. I think we can see a bit at our place too. We are taking our cattle through further, more to finish. Many of us are doing some custom feeding, some feeding on our own.

I think what I and the ranchers in our area want is flexibility. I am selling a bunch of cows this week, and I know that very often those cows go to the U.S.; certainly, the ones we sell in July and August usually do. I am afraid of seeing that border closed, and I know that Mr. Whelan says he doesn't think it will be closed if we go for national schemes, but it has been threatened.

I think we are into an overproduction situation on meat at the moment—overproduction when you consider the consumer buying power. The pork and poultry programmes have gone a long way to aiding in that overproduction. Personally, I do not want a marketing board or a quota. I think the different programmes for each province are a detrimental thing. If there has to be a program, I think it should be uniform across the country.

[Traduction]

Le président: Nos coûts sont d'environ 14\$ par tête, et nous en commercialisons des centaines.

M. Whyte: Mais vous affirmez que faire passer une bête par la salaison ne coûte rien, ce qui est faux.

Le président: Je le reconnais.

M. Whyte: Mais vous le dites dans ce document.

Le président: Ce n'est pas mon rapport.

Il y a d'autres personnes qui veulent être entendues. Nous pourrions peut-être continuer deux minutes pour entendre ce qu'elles ont à dire.

Sénateur Williams, avez-vous une question?

Le sénateur Williams: Non, monsieur le président. Je tiens simplement à dire aux gens de Kamloops que j'ai visité de nombreux pays mais que je n'ai jamais eu à faire un détour comme celui que j'ai fait aujourd'hui: partis d'Edmonton, on s'est dirigé vers Dawson Creek puis vers Prince George avant d'atterrir à Kamloops. Il n'est pas surprenant que ce monsieur ait pris l'avion à Calgary.

Le président: M. Douglas Mervyn est-il ici?

M. Douglas Mervyn: Monsieur le président, membres du Comité, je suis un éleveur de la région de Caribou. Ce qui m'est apparu clairement ce soir, c'est qu'il est difficile de faire comprendre ce qu'est la Colombie-Britannique quand on parle de terres louées à bail et de permis de pâturage. Caribou est une terre d'herbages, mais la majeure partie de l'herbe se trouve dans le bois et dans les buissons; la seule manière de l'utiliser, c'est de la donner aux vaches. La quantité d'herbe à Caribou augmente. L'industrie forestière coupe le bois, ce qui augmente nos ressources en fourrage. Nous n'avons pas le choix. Nous ne pouvons faire autre chose de nos herbages. Notre production ne peut être contrôlée; nous devons utiliser ces herbages. Je pense que les éleveurs de Caribou font tout leur possible pour accroître l'efficacité de la production et j'apprécie les observations qui ont été faites ici sur les animaux de reproduction et sur l'amélioration des caractéristiques génétiques. Certes, je le constate en regardant mes voisins. Jusqu'à un certain point, je pense qu'on peut également le constater chez-nous. Nous finissons davantage nos bestiaux. Bon nombre d'entre nous font de l'engraissement sur commande; nous en faisons aussi une partie nous-mêmes.

A mon avis, ce que les éleveurs de notre région veulent, c'est de la souplesse. Je procède à la vente de vaches cette semaine et je sais que très souvent, les vaches vont aux États-Unis. Certes, c'est le cas de celles que nous vendons en juillet et en août. Je crains la fermeture de cette frontière, et je sais que M. Whelan affirme que tel ne sera pas le cas si nous adoptons des programmes nationaux; mais la menace plane.

Je pense qu'il y a actuellement surproduction de viande par rapport au pouvoir d'achat des consommateurs. Les programmes du porc et de la volaille ont beaucoup contribué à cette situation. Personnellement, je ne veux pas d'office de commercialisation, ni de contingentement. Je pense que les divers programmes de chaque province sont préjudiciables. S'il doit y avoir un programme, il devrait à mon avis être uniforme dans l'ensemble du pays.

[Text]

But our difficulty today, more than the price we are getting for our animals, is our ever rising costs. High interest is hitting us in every direction. In my case it is my single highest, visible cost. It is an invisible cost eating away on every side as well; everything I buy has got that interest cost in it. It has taken away the purchasing power of the consumer, and I think the federal government bears a lot of responsibility for that. I think that rather than looking at our marketing system we have to look at a little different policy in Ottawa. And that is I think all I have to say tonight. Thanks for listening.

The Chairman: Do you believe that Ottawa should initiate some controls on foreign exchange?

Mr. Mervyn: Controls on spending first.

The Chairman: But you think that they should have some measure of control on high interest rates?

Mr. Mervyn: Not all the high interest rates are Ottawa's problem. Certainly, a lot of it comes from the States; but Ottawa's money management in the last ten years has a lot to do with our high interest rates today.

The Chairman: Do you think we should do away with the Medicare program and free post secondary education?

Mr. Mervyn: It is easy to pick programs that should not be done away with; but there is an awful lot of overspending, and I think that we have to control it.

The Chairman: They are the big consumers of money, those programs.

Mr. Mervyn: Granted.

The Chairman: Maybe we should do away with them. Would you suggest that we should?

Mr. Mervyn: I would not suggest you should do away with them, but I certainly suggest that there should be some trimming in some programs.

The Chairman: For instance, we pay half of all the university costs and we pay half of all the hospital costs. We fund nearly all the senior citizen homes, you know. Sixty per cent of all the funds that go to Ottawa are transferred to the provinces; so we only have the flexibility of 33 per cent, which is not very much shared programs.

Mr. Mervyn: Senator, I am aware of these problems.

The Chairman: Yes, but the only way you can control interest rates—and it has been thought of too—is to put in some controls. But if you worry about retaliation, you know, we get all our peanuts and our grapefruit and our oranges and everything like that from the U.S. We buy \$75 billion worth of stuff from the United States and we sell her \$80 billion worth of stuff. You know we are pretty good neighbours.

Mr. Mervyn: Well, I am very much in favour of that free flow across the border.

The Chairman: So you do not believe in controls.

[Traduction]

Mais le problème, c'est davantage l'augmentation des coûts que le prix que nous obtenons pour nos animaux. Les taux d'intérêt élevés nous assaillent de toutes parts. En ce qui me concerne, ils représentent mon coût visible le plus élevé. Mais c'est également un coût invisible préjudiciable à tous les niveaux; tout ce que j'achète comporte des frais d'intérêt. Les intérêts élevés grugent le pouvoir d'achat du consommateur et je pense que le gouvernement fédéral en est le principal responsable. Plutôt que d'examiner notre système de commercialisation, on devrait selon moi étudier une politique quelque peu différente à Ottawa. C'est tout ce que j'avais à dire ce soir. Merci de m'avoir entendu.

Le président: A votre avis, Ottawa devrait-il appliquer des contrôles au change étranger?

M. Mervyn: D'abord des contrôles des dépenses.

Le président: Mais pensez-vous qu'il devrait appliquer un contrôle des taux d'intérêt élevés?

M. Mervyn: Les taux d'intérêt élevés sont imputables non seulement à Ottawa mais aussi aux États-Unis. Mais la gestion de l'argent pratiquée par Ottawa depuis les dix dernières années a beaucoup à voir avec les taux d'intérêt élevés.

Le président: Pensez-vous que nous devrions supprimer le programme d'assurance-maladie et rendre l'instruction post-secondaire gratuite?

M. Mervyn: Il est facile de choisir des programmes qui ne doivent pas être supprimés. Mais il y a beaucoup de dépenses inutiles et je pense que nous devons les contrôler.

Le président: Ces programmes demandent beaucoup d'argent.

M. Mervyn: C'est vrai.

Le président: Nous devrions peut-être les supprimer. Seriez-vous d'accord?

M. Mervyn: Non, mais je pense, certes, qu'on devrait en élaguer certains.

Le président: Par exemple, nous payons la moitié de tous les frais d'université et d'hôpital. Nous finançons pratiquement tous les foyers de personnes âgées. Soixante p. 100 de tous les fonds qui vont à Ottawa sont transférés aux provinces. Nous n'avons donc qu'un jeu de 33 p. 100, ce qui n'est pas beaucoup dans les programmes à frais partagés.

M. Mervyn: Sénateur, je suis conscient de ces problèmes.

Le président: Oui, mais la seule façon de contrôler les taux d'intérêt—et on y a pensé aussi—c'est d'imposer des contrôles. Vous vous inquiétez peut-être des représailles; vous savez que les arachides, les pamplemousses et les oranges et autres produits semblables nous viennent des États-Unis. Nous achetons \$75 milliards de denrées alimentaires des États-Unis et nous leur en vendons \$80 milliards. Nous sommes de très bons voisins, vous savez.

M. Mervyn: Je suis tout à fait en faveur du libre-échange avec les États-Unis.

Le président: Vous ne croyez donc pas aux contrôles.

[Text]

Mr. Mervyn: I do not think we should jeopardize the North American market.

The Chairman: But at one time, you know, we did not let anybody go across to the United States with more than \$25. Do you remember that?

Mr. Mervyn: I remember that, yes.

The Chairman: Yes. If you bought a towel, you had to leave it at the border and pick it up the next time you went to the United States. Never mind; we get your message.

Any other questions? Thank you very much.

Is there anybody else who would like to say a word?

Mr. R. Y. Mitchell: You know, I remember when you, Senator Hays, were breeding the Hays Converters.

The Chairman: Well, thank you very much, you might enlarge on that.

Mr. Mitchell: You know, if you had not gone and instigated the quarantine stations at St. Pierre, probably we would all be raising Hays Converters; but now we are raising Simmentals; so I guess, maybe, that is my message. You are talking about efficiency, and that is the way to go.

The Chairman: Would anybody else care to make a contribution for my colleagues and myself that we may come up with a suggestion that may be useful?

Mr. Guichon?

Mr. Guichon: Mr. Chairman, this is a question on how to get information from your hearings as they have gone across Canada. I would be personally very interested in how they went. The one that interested me the most, I think, was the testimony of the Telidon Infomart personnel before the Standing Senate Committee on Agriculture, April 7th, 1981. I wonder, because it is mentioned throughout the four ideas in the presentation, could I possibly get a copy of this?

The Chairman: Yes.

Mr. Guichon: And how it goes about it?

The Chairman: Yes; that was a very interesting meeting; and they are using that in Manitoba on an experimental basis. It is working out just excellent, and it is a Canadian program. Yes, we can supply that. Miss Rutherford will see that you get it.

Mr. Guichon: Thank you very much.

The Chairman: There being no other questioners or people we want to make an observation, I take this opportunity on behalf of my colleagues to thank you people very much. I know a lot of you came a long distance to be here today to share with us your observations about the livestock industry and other matters. I want you to know we appreciate it very much. It has been a most interesting meeting and very informative. I am sure that I speak for all my colleagues when I say that we have learned a great deal, and I thank you again for being here.

The committee adjourned.

[Traduction]

M. Mervyn: Je ne pense pas que nous devrions mettre en danger le marché nord-américain.

Le président: Mais vous rappelez-vous qu'à une époque, personne ne pouvait passer la frontière avec plus de \$25 dans ses poches?

M. Mervyn: Je m'en souviens.

Le président: Si vous achetiez une serviette, vous deviez la laisser à la frontière et la reprendre la fois suivante où vous alliez aux États-Unis. Quoi qu'il en soit, nous comprenons ce que vous voulez dire.

Y a-t-il d'autres questions? Merci beaucoup.

Quelqu'un d'autre voudrait-il dire quelque chose?

M. R. Y. Mitchell: Je me souviens, sénateur Hays, de l'époque où vous reproduisiez les Hays Converters.

Le président: Merci beaucoup; vous pourriez donner des détails.

M. Mitchell: Si vous n'aviez pas lancé les centres de quarantaine de Saint-Pierre, nous ferions probablement tous l'élevage de Hays Converters; mais maintenant, nous élevons des Simmentals. C'était mon message. Vous parlez d'efficacité et c'est la bonne façon de procéder.

Le président: Quelqu'un a-t-il une contribution à nous apporter à mes collègues et à moi, une proposition à faire qui puisse être utile?

Monsieur Guichon?

M. Guichon: Monsieur le président, j'ai une question sur la façon d'obtenir des renseignements sur les audiences tenues dans l'ensemble du Canada. Personnellement, j'aimerais beaucoup savoir comment elles se sont déroulées. Ce qui m'intéresse le plus, c'est le témoignage présenté par le personnel de Telidon Infomart au comité sénatorial permanent de l'agriculture, le 7 avril 1981. Comme il en est fait mention dans les quatre points de l'exposé, je me demande si je peux en obtenir copie.

Le président: Oui.

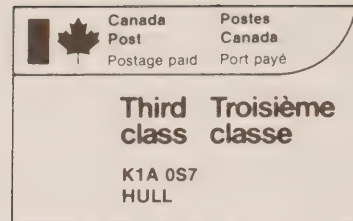
M. Guichon: Et de quelle manière?

Le président: Oui. Ce fut une réunion très intéressante. On l'applique au Manitoba à titre expérimental. Cela fonctionne merveilleusement bien; c'est un programme canadien. Oui, nous pouvons vous fournir cela. M^{lle} Rutherford y verra.

M. Guichon: Merci beaucoup.

Le président: Comme personne n'a d'autres questions ou observations, je vous remercie au nom de mes collègues. Je sais que bon nombre d'entre vous avez fait un long chemin pour être ici aujourd'hui et partager avec nous vos observations sur l'industrie du bétail et autres questions. Nous l'apprécions beaucoup. Cela a été une rencontre très intéressante et très instructive. Je suis sûr que je parle pour tous mes collègues quand je dis que nous avons beaucoup appris et je vous remercie encore une fois d'être venu.

Le Comité s'ajourne.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

Mr. W. H. Sedgwick;
Mr. David Chutter.

From the Squam Bay Livestock Association:

Mr. Charles Keller;
Mr. Ron Floritto.

From Gerard Guichon Ranch Limited:

Mr. Lawrence J. G. Guichon, Manager.

From the B.C. Cattlemen's Association:

Mr. H. Allison and Mr. H. Blazowski, Secretary and
Manager.

From Bonaparte Ranch:

Mr. Alan A. Parke;
Mr. Gordon Parke.

From the Kamloops Stockmen's Association:

Mary MacGregor, President.

From the Livestock Markets Association of Canada:

Mr. Bruce Whyte, President;
Mr. Douglas Mervyn.

M. W. H. Sedgwick;
M. David Chutter.

De la Squam Bay Livestock Association:

M. Charles Keller;
M. Ron Floritto.

Du Gerard Guichon Ranch Limited:

M. Lawrence J. G. Guichon, directeur.

De la B.C. Cattlemen's Association:

M. H. Allison et M. H. Blazowski, Secrétaire et directeur.

Du Bonaparte Ranch:

M. Alan A. Parke;
M. Gordon Parke.

De la Kamloops Stockmen's Association:

Mary MacGregor, président.

De la Livestock Markets Association of Canada:

M. Bruce Whyte, président;
M. Douglas Mervyn.



First Session
Thirty-second Parliament, 1980-81

Première session de la
trente-deuxième législature, 1980-1981

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du comité
sénatorial permanent de*

Agriculture

L'Agriculture

Chairman:
The Honourable HARRY HAYS, P.C.

Président:
L'honorable HARRY HAYS, C.P.

Wednesday, December 9, 1981

Le mercredi 9 décembre 1981

Issue No. 15

Fascicule n° 15

Fourteenth proceedings on:
"The examination of aspects of the
Canadian livestock industry"

Quatorzième fascicule concernant:
«L'étude de certains aspects de
l'industrie du bétail au Canada»



WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

The Honourable Harry Hays, P.C., *Chairman*
The Honourable Cyril B. Sherwood, *Deputy Chairman*

and

The Honourable Senators:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Ex Officio Members*

(Quorum 5)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

Président: L'honorable Harry Hays, C.P.
Vice-président: L'honorable Cyril B. Sherwood

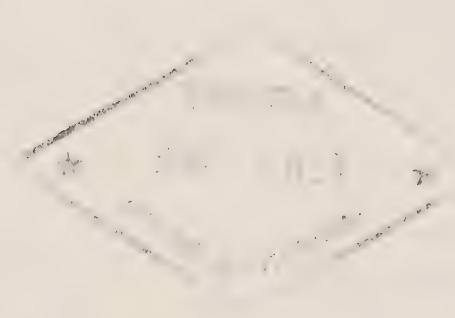
et

Les honorables sénateurs:

Adams	*Perrault
Anderson	Riel
Bielish	Riley
*Flynn	Roblin
Fournier	Sherwood
Hastings	Sparrow
Hays	Steuart
Inman	Thompson
McGrand	Williams
Molgat	Yuzyk—(19)
Nurgitz	

**Membres d'office*

(Quorum 5)



ORDER OF REFERENCE

Extract from the Minutes of the Proceedings of the Senate,
Wednesday, 28th May, 1980:

“With leave of the Senate,

The Honourable Senator Frith for the Honourable
Senator Hays, P.C., moved, seconded by the Honourable
Senator Petten:

That the Standing Senate Committee on Agriculture be
authorized to examine and report upon any aspect of the
Canadian livestock industry;

That the papers and evidence received and taken on the
subject of the Canadian beef industry in the Second,
Third and Fourth Sessions of the Thirtieth Parliament be
referred to the Committee; and

That the Committee, or any sub-committee so author-
ized by the Committee, may adjourn from place to place
in Canada for the purpose of such examination.

The question being put on the motion, it was—
Resolved in the affirmative.”

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux du Sénat, le mercredi 28 mai
1980:

«Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Frith, pour l'honorable sénateur
Hays, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur
Petten,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture
soit autorisé à étudier tout aspect de l'industrie du bétail
au Canada et à faire rapport à ce sujet;

Que les documents et les témoignages recueillis au sujet
de l'industrie du bœuf au Canada au cours des deuxième,
troisième et quatrième sessions du trentième Parlement
soient déferés au comité; et

Que le comité, ou tout sous-comité autorisé par le
comité puisse se réunir à divers endroits au Canada aux
fins de son enquête.

La motion, mise aux voix, est adoptée.»

Le greffier du Sénat

Robert Fortier

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, DECEMBER 9, 1981
(25)

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2:10 p.m., the Chairman, the Honourable Senator Hays, P.C., presiding.

Present: The Honourable Senators Hays, Adams, Bielish, Inman, McGrand, Molgat, Riel, Sparrow and Williams. (9)

Present but not of the Committee: The Honourable Senator Balfour.

In attendance: Dr. G. M. Carman, Director, and Miss Sally Rutherford, Assistant Director of Research for the Committee, and Mr. S. B. Williams.

Witnesses:

From the National Farmers Union:

Mr. Ted Strain, President;
Mr. Stuart Thiesson;
Mr. Wayne Easter;
Mr. Jim Wright;

From the Ontario Cattlemen's Association:

Mr. Gus Lask, President;
Mr. Graham Hedley, Manager;

From the Canadian Meat Council:

Mr. D. M. Adams;
Mr. Lou Teichroeb;
Mr. L. M. Campbell, Secretary-Treasurer;

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Jim Boyd, President;
Mr. Gary Jones;
Mr. Ron Oswald;
Mr. Stan Wilson;
Mr. Glen Ells;
Mr. Charles Gracey;

From the Western Quebec Feedlot Association:

Mr. Gordon Dittburner, President;
Mr. Lawrence Tracy;
Mr. Erwin Mohr, Secretary;
Mr. Ron Armitage;

From the Renfrew County Cattlemen's Association:

Mr. Garry Macdonnell;
Mr. Bob Dobson;
Mr. Ward Gowland;
Mr. Hugh A. Grace;
Mr. Bob Hargrave, M.P.;

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 9 DÉCEMBRE 1981
(25)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 14 h 10 sous la présidence de l'honorable sénateur Hays, C.P. (*président*).

Présents: Les honorables sénateurs Hays, Adams, Bielish, Inman, McGrand, Molgat, Riel, Sparrow et Williams. (9)

Présent mais ne faisant pas partie du Comité: L'honorable sénateur Balfour.

Aussi présents: M. G. M. Carman, directeur, et M^{lle} Sally Rutherford, directrice adjointe de la recherche pour le Comité et M. S. B. Williams.

Témoins:

Du Syndicat national des cultivateurs:

M. Ted Strain, président;
M. Stuart Thiesson;
M. Wayne Easter;
M. Jim Wright;

De la Ontario Cattlemen's Association:

M. Gus Lask, président;
M. Graham Hedley, directeur;

Du Conseil des viandes du Canada:

M. D. M. Adams;
M. Lou Teichroeb;
M. L. M. Campbell, secrétaire-trésorier;

De l'Association canadienne des éleveurs de bétail:

M. Jim Boyd, président;
M. Gary Jones;
M. Ron Oswald;
M. Stan Wilson;
M. Glen Ells;
M. Charles Gracey;

De la Western Quebec Feedlot Association:

M. Gordon Dittburner, président;
M. Lawrence Tracy;
M. Erwin Mohr, secrétaire;
M. Ron Armitage;

Du Renfrew County Cattlemen's Association:

M. Garry Macdonnell;
M. Bob Dobson;
M. Ward Gowland;
M. Hugh A. Grace;
M. Bob Hargrave, député;

From the Ontario Cattlemen's Action Group:

Mr. Dan Pope, Chairman;
Mr. Jim Harkness;
Mr. John Brubacher;
Mr. Brian Griffith.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated 28 May, 1980, to examine and report upon aspects of the Canadian livestock industry.

The Chairman made a short opening statement following which he invited the Honourable Senator Sparrow, Deputy Chairman *pro tem*, to assume the Chair.

The Deputy Chairman introduced the witnesses in turn from the first six organizations. Each group made a presentation to the Committee and answered questions.

The Deputy Chairman introduced Messrs. Gowland, Grace and Hargraves in turn, each of whom presented their views and answered questions.

Witnesses from the Ontario Cattlemen's Action Group were then invited to read their brief, following which they answered questions put to them by members of the Committee.

It was *agreed* that the briefs presented to the Committee but not read in their entirety into the record be printed as appendices to today's Proceedings of the Committee. The briefs of the following organizations are printed as appendices: The National Farmers Union (*Appendix "15-A"*), the Canadian Meat Council (*Appendix "15-B"*) and the Canadian Cattlemen's Association (*Appendix "15-C"*).

At 5:50 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du Comité

John Desmarais

Clerk of the Committee

Du Ontario Cattlemen's Action Group:

M. Dan Pope, président;
M. Jim Harkness;
M. John Brubacher;
M. Brian Griffith.

Le Comité reprend l'examen de son ordre de renvoi du 28 mai 1980 concernant l'étude de certains aspects de l'industrie du bétail au Canada et en faire rapport.

Le président fait une courte déclaration puis invite l'honorable sénateur Sparrow, vice-président intérimaire, à assumer la présidence.

Le vice-président présente les témoins des six premiers organismes. Chaque groupe fait une présentation puis répond aux questions.

Le vice-président présente MM. Gowland, Grace et Hargraves qui, à tour de rôle, exposent leur point de vue et répondent aux questions.

Les témoins du *Ontario Cattlemen's Action Group* sont ensuite invités à lire leur mémoire puis à répondre aux questions que leur posent les membres du Comité.

Il est *convenu* que les mémoires présentés au Comité mais dont lecture n'a pas été faite au complet dans le cadre de cette séance soient imprimées en appendice aux délibérations de ce jour. Les mémoires des organismes suivants sont imprimés en appendice: Le syndicat national des cultivateurs (*Appendice «15-A»*), le Conseil des viandes du Canada (*Appendice «15-B»*) et l'Association canadienne des éleveurs de bétail (*Appendice «15-C»*).

A 17 h 50 le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

Ottawa, Wednesday, December 9, 1981

[Text]

The Standing Senate Committee on Agriculture met this day at 2.00 p.m. to examine aspects of the Canadian livestock industry.

Senator Herbert O. Sparrow (*Deputy Chairman protem*) in the Chair.

Senator Hays: This afternoon the meeting will be chaired by Senator Sparrow, who is a rancher and farmer from Saskatchewan. He has been in the Senate for a number of years. He is an excellent farmer and is very familiar with the beef business.

The Deputy Chairman: I welcome all of you here this afternoon for the continuation of the meetings of this committee. So far we have had meetings in various places throughout the country. We are very pleased to be here today, and particularly pleased that the organizations who are here have asked to make representations to this committee.

I should like to introduce you to Senator McGrand, Senator Inman, Senator Adams and, of course, Senator Hays, whom you have met.

A number of written briefs have been submitted. You may present the full brief or summarize it, as you wish. If you summarize it, your written brief will form part of the record in any event. After you have made your presentation the meeting will be open for honourable senators to question the organizations or individuals who have made presentations.

I will first ask the representatives of the National Farmers Union to appear. I would ask each group to give the names of the individuals representing the organization, and as much information about your organization as you can.

Mr. Ted Strain, President, National Farmers Union: Mr. Chairman, honourable senators, my name is Ted Strain and I am President of the National Farmers Union. I am pleased to have with me today our Executive Secretary, Mr. Stuart Thiessen, our Vice-President from Prince Edward Island, Mr. Wayne Easter, and our Junior President, Mr. Jim Wright.

I am a livestock producer myself. I farm at North Battleford, and have been almost a neighbour of Senator Sparrow for many years. I have three sons who are farming with me, all of them engaged in cattle production as well as grain production.

Wayne Easter is a dairy farmer. He had been a cattle producer until he found that he was losing so much money with cattle that he decided to stick to the dairy business, where there was some semblance of orderly marketing and supply management.

Jim Wright is farming with his father. He is a grain farmer, also engaged in cattle production on a fair sized scale.

We welcome this opportunity to appear before your committee. We have a written brief, but we have just completed our national convention, where policy is finalized, and our brief is

TÉMOIGNAGES

Ottawa, le mercredi 9 décembre 1981

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'Agriculture se réunit aujourd'hui à 14 heure, pour étudier certains aspects de l'industrie du bétail au Canada.

Le sénateur Herbert O. Sparrow (*vice-président par intérim*) occupe le fauteuil.

Le sénateur Hays: Cet après-midi, la réunion sera présidée par le sénateur Sparrow, éleveur et agriculteur de la Saskatchewan. Il est au Sénat depuis un certain nombre d'années; excellent agriculteur, il est très versé dans le commerce du bœuf.

Le vice-président: Je vous souhaite à tous la bienvenue; nous allons cet après-midi, poursuivre les réunions du présent comité. Jusqu'ici, nous avons tenu des réunions en divers endroits du Canada. Nous sommes très heureux d'être ici aujourd'hui, et nous nous réjouissons particulièrement de ce que les organismes présents aient demandé à soumettre un mémoire à ce comité.

Je vous présente mes collègues, les sénateurs McGrand, Inman, Adams et, bien entendu, Hays, que vous avez déjà rencontré.

On nous a remis un certain nombre de mémoires écrits, que vous êtes libre de nous exposer intégralement ou sous forme de résumé. Si vous le résumez, le mémoire intégral sera versé au procès-verbal. Après votre exposé, les honorables sénateurs pourront questionner les organismes ou les particuliers qui ont présenté un mémoire.

Je cède la parole aux représentants du Syndicat national des cultivateurs, et j'invite chaque organisation à nous identifier ses représentants et à nous fournir sur son compte tous les renseignements utiles.

M. Ted Strain, président, Syndicat national des cultivateurs: Monsieur le président, honorables sénateurs, mon nom est Ted Strain et je suis président du Syndicat national des cultivateurs. Je suis heureux d'être accompagné aujourd'hui de notre secrétaire exécutif, M. Stuart Thiessen, de notre vice-président, de l'Île-du-Prince-Édouard, M. Wayne Easter, et de notre jeune président, M. Jim Wright.

J'élève moi-même du bétail à North Battleford et, pendant de nombreuses années, j'ai été presque voisin du sénateur Sparrow. J'ai trois fils qui travaillent avec moi et qui s'occupent tous d'élevage, ainsi que de la production de céréales.

M. Wayne Easter est producteur laitier. Il a été éleveur jusqu'au moment où il y perdait tellement d'argent qu'il a préféré se consacrer au commerce des produits laitiers, où il y a un semblant d'organisation dans la commercialisation et dans la gestion de l'offre.

M. Jim Wright exerce avec son père le métier de cultivateur. Il cultive les céréales et s'occupe également d'élevage sur une assez grande échelle.

Nous sommes heureux de comparaître devant votre Comité. Nous avons un mémoire écrit, mais nous venons de terminer notre congrès nationale, au cours duquel notre politique a été

[Text]

not written exactly as we would like to have it, because of changes that were made. We completed our convention last Saturday, and we appeared before the Outlook Conference during the last two days. I will summarize part of the brief and read part of it.

Our National Executive struck a committee last September to further define and refine our position on a national meat authority in general, and beef marketing in particular. Unfortunately, none of the committee members is able to be present at this hearing. I might add that that committee consists of Mr. Jim Main from Prince Edward Island, Alan Ivan from Ontario and Keith Proven from Manitoba.

The concepts drafted by that committee were discussed at a number of rural meetings and last week were approved at our national convention in Winnipeg. Because of the short time period between our convention and this hearing our submission, as I have indicated, is somewhat disjointed. We have had to settle for simply attaching the committee's discussion papers as a basis for this presentation.

The committee examined the Senate study and drew some conclusions on similarities between the various approaches. These are summarized on page 4 of our brief. We also attempted to compare the four models, that might have been better done by Mr. Roytenberg in a study by itself. As we have said, any one plan considered by the Senate study would be better than the present system.

However, we wish to outline our policy positions on beef marketing at this time. Our basic considerations for a beef marketing program are: First, that a plan be national in scope; second, it should provide for one-desk selling, which would enable it to represent all producers in the sale of the product; it should regulate imports and exports, control the assembly and distribution of the product, develop production targets and controls over supply and allocate supply on a proportionate basis by province and to producers, and exercise such other powers as may be needed.

The success of such a program, particularly where production costs are needed to determine levels of return, would be greatly assisted by having the domestic sales of feed grains handled through an orderly marketing system. We believe that the orderly marketing of feed grains is really the key to stable livestock production.

I will just go over some of the basic considerations for a feeder-slaughter cattle marketing program, which are on page 5 of the brief. First we say that basic legislation establishing a national meat authority with necessary federal powers and delegation of appropriate provincial powers is a prerequisite.

Second, the federal government would appoint a chairman and commissioners, from five to ten in number, depending on whether each geographic region or each province is to be represented on the national meat authority. The reason we favour appointments rather than elected personnel on this type

[Traduction]

définie, si bien que notre mémoire n'est pas exactement rédigé comme nous le voudrions, par suite des modifications qui ont été apportées. Notre congrès s'est terminé samedi dernier, et les deux derniers jours, nous avons comparu à la conférence sur les perspectives agricoles. Je vais résumer une partie du mémoire et lire l'autre.

En septembre dernier, notre exécutif national a constitué un comité pour mieux définir et préciser notre position, en qualité d'organisme national responsable de la viande en général et de la commercialisation du bœuf en particulier. Malheureusement, aucun membre du comité ne peut assister à la présente audience. J'ajoute que le comité se compose de M. Jim Main, de l'Île-du-Prince-Édouard, de M. Alan Ivan, d'Ontario et de M. Keith Proven, du Manitoba.

Les concepts élaborés par ce comité ont été discutés au cours d'un certain nombre de réunions rurales et ont été approuvés la semaine dernière, lors de notre congrès nationale tenu à Winnipeg. Vu le peu de temps qui s'est écoulé entre notre congrès et la présente audition, notre mémoire est, comme je l'ai indiqué, un peu décousu. Nous avons dû nous résoudre à joindre simplement les documents ayant servi aux débats du comité, à titre de base du présent exposé.

Le comité a examiné l'étude du Sénat et a tiré certaines conclusions des similitudes qui existent entre les diverses approches. Elles sont résumées à la page 4 de notre mémoire. Nous avons également essayé de comparer les quatre modèles, mais ce travail aurait peut-être été mieux fait par M. Roytenberg, dans une étude distincte. Comme nous l'avons dit, tout projet du Sénat serait préférable au système actuel.

Nous désirons néanmoins exposer notre politique de commercialisation du bœuf. Nos considérations de base sont à ce sujet, les suivantes: premièrement, le programme doit avoir une portée nationale; deuxièmement, il ne doit y avoir qu'un bureau de vente, où tous les producteurs seront représentés dans la vente du produit; enfin, ce programme doit réglementer les importations et les exportations, contrôler le rassemblement et la distribution du produit, fixer des objectifs de production, objection, contrôler l'offre et la répartir proportionnellement entre les provinces et les producteurs, et exercer tous autres pouvoirs jugés utiles.

Le succès d'un tel programme, surtout là où les coûts de production sont nécessaires pour déterminer les recettes, serait grandement favorisé, si les ventes nationales de grains de provende se faisaient, grâce à un système de commercialisation dirigé. Nous croyons que la commercialisation dirigée de grains de provende constitue vraiment la clé d'une production de bétail stable.

Je vais simplement examiner quelques considérations fondamentales qui se trouvent à la page 5 du mémoire et qui concernent un programme de commercialisation des bovins à l'engraissement et du bétail d'abattage. Nous précisons tout d'abord qu'une législation de base s'impose, en vue de créer un Conseil national des viandes, disposant des pouvoirs fédéraux et provinciaux nécessaires.

Deuxièmement, le gouvernement fédéral nommera un président et de cinq à dix commissaires, suivant que chaque région géographique ou chaque province doit être représentée à l'organisme national responsable de la viande. Si nous préférons, pour ce type de commission, du personnel nommé plutôt

[Text]

of commission is because of the good experience we have had with the Canadian Wheat Board, where people are appointed by the government, and are appointed because of their knowledge in marketing. Also, they have not got any vested interest in developing policies that would be of benefit to any of the commissioners themselves, which I understand has sometimes happened with elected boards.

Third, a research department would be established within the national meat authority to develop parallel cost-of-production formulas for feeder cattle and slaughter cattle, and determine such other basic information as would be required by the national meat authority.

Fourth, a policy objective of the national meat authority should be the minimum achievement of self-sufficiency for domestic beef requirements and the development of stable export markets, as well as maximizing returns for the product to producers and stabilizing price and supply to consumers.

I turn now to the methods of implementation. Initially, all owners of beef cow or owners of dairy herds who cross-breed dairy cows with beef cattle for the purpose of producing feeders to finish, custom feed or for sale would register with the national meat authority. In this way the basic and average size of the beef breeding herd and the total number of producers can be established. Additionally, the annual sale of dairy and beef culls could be estimated, as well as animals bred for export.

Tabulation on the size of beef breeding herds and the number of producers would assist in determining the initial market share quota for each producer and each province. A further extension of this tabulation would include information on each active producer's beef production record in the previous five years to develop a historic pattern of beef production. In addition, his capability for and interest in expanding beef production in future for finishing, custom feeding and sale of feeder stock should be obtained. This would provide some indication on potential size and volume capability for beef production.

Parallel to registration of producers would be the registration of farmers and commercial feed lot operations who purchase and feed cattle from feeder weight to finish. The number currently being fed, past five-year feeding record and potential feeding capacity would be determined in order to develop an allocation system for commercial feeder cattle. Custom feed lot operations would also register and report their historic records of feeding, current levels of feeding and existing capacity for feeding. This information would assist in narrowing down the number of commercial feeder cattle available for allocation and/or export.

A cost of production formula price for feeder cattle of top grade in the 400 lb. weight class would be the entry price into the market and constitute the national meat authority bench-

[Traduction]

qu'élui, c'est à cause de l'expérience satisfaisante que nous avons connue avec la Commission canadienne du blé, dont le personnel est nommé par le gouvernement, en raison de sa connaissance de la commercialisation. En outre, les commissaires n'ont pas intérêt à développer des politiques qui leur seraient avantageuses, ce qui s'est déjà produit, je crois, dans les commissions élues.

Troisièmement, cet organisme national comporterait un département de recherche sur les viandes, chargé de mettre au point des formules parallèles de coût de production pour les bovins à l'engraissement et le bétail d'abattage, et de fournir à l'organisme tous autres renseignements fondamentaux dont il aurait besoin.

Quatrièmement, un des objectifs de la politique du Conseil national des viandes serait d'atteindre une auto-suffisance minimale pour les besoins nationaux en bœuf, de créer des marchés d'exportation stables, d'assurer des recettes maximales aux producteurs et de stabiliser les prix et l'offre aux consommateurs.

Tournons-nous maintenant vers les méthodes de mise en œuvre. Tous les propriétaires de vaches de boucherie ou les propriétaires de vaches laitières qui croisent ces dernières avec du bétail de boucherie, en vue d'obtenir des bovins d'engraissement, sur commande ou pour la vente, devront s'inscrire au Conseil national des viandes. Il sera ainsi possible d'établir l'importance, de base et moyenne, du troupeau de reproduction et le nombre total de producteurs. En outre, il serait possible d'évaluer les ventes annuelles de vaches laitières et de bœuf de boucherie, ainsi que les animaux destinés à l'exportation.

Le calcul des troupeaux de bœufs d'élevage et celui du nombre de producteurs aiderait à déterminer le contingentement initial, pour chaque producteur et chaque province. On pourrait adjoindre à ce calcul les renseignements sur la production de bœuf de chaque producteur, au cours des cinq dernières années, en vue de mettre au point une structure durable de la production de bœuf. En outre, on obtiendrait des renseignements sur la capacité et l'intérêt que manifeste le producteur à accroître ultérieurement sa production de bœuf d'engraissement, engraissement sur commande et vente de bovins d'engraissement. Ces renseignements nous fourniraient quelques indications sur l'importance et le volume de la production de bœuf que nous pourrions atteindre éventuellement.

Il se ferait, parallèlement à l'enregistrement des producteurs, celui des cultivateurs et des parcs d'engraissement d'em-bouche où on achète des bovins dont on achève l'engraissement. Le nombre de bêtes engraisées, après la production de cinq années, et le potentiel d'engraissement, serait déterminé, afin de mettre au point un système de répartition pour les bovins à l'engraissement destinés au commerce. Les parcs d'engraissement sur commande seraient également enregistrés et rendraient compte de leurs activités, des niveaux actuels et des capacités existantes d'engraissement. Ces renseignements aideraient à préciser le nombre de bovins à l'engraissement, aux fins de répartition et/ou d'exportation.

Le coût de production des bovins à l'engraissement de qualité supérieure, dans la catégorie de poids de 400 livres, constituerait le prix d'entrée sur le marché et le point de repère

[Text]

mark for prices for other grades and weights of feeder cattle offered for sale. These price ranges may be regulated and applied on a sliding scale. The percentage would decline, for example, as weight of feeder cattle increases. This procedure indicates the need for establishment of grading standards for feeder cattle.

The national meat authority, through its designated agents, would be the sole seller of all feeder cattle offered on the commercial market. It would receive orders for purchase from buyers, develop export markets and administer the assembly, allocation and disposition of all stock. Farm to farm sales could be accommodated.

The costs of administration in its marketing program would be assessed against the feeder cattle sold, but this cost would be included in the cost of production formula.

The cost of production formula established for cattle of slaughter weight would constitute the price of entry into the processing sector. Price differentials by grade, weight and sex would be established.

The national meat authority would be responsible for the assembly, allocation and distribution of all slaughter cattle sold into the domestic commercial market, and would have power over all imports and exports of live slaughter cattle, dressed beef and beef products.

Administration costs would be recovered from an assessment levied on slaughter cattle, but also would be included in the cost of production formula.

As the full regulatory agency, the national meat authority would be able to exercise control over total beef supplies entering the market by projecting supply against future demand needs. This would enable it to level out the flow of cattle going to market and further regulate supply by calling forward cattle of lighter or heavier weights, removing surplus feeder cattle for slaughter, seeking additional markets or sources of supply.

The national meat authority would declare all commercial and custom feeding facilities, processing plants, abattoirs and so on as "works for the general advantage of Canada" and require all such facilities to be registered and licensed. I would point out that feed mills and country elevators now are registered and licensed.

The national meat authority would have powers to impose penalties for all violations related to the buying, selling, processing, transportation and distribution of regulated products.

In the allocation of increases in the cow herd by provinces, the present production level would constitute the first step in allocation. Future increases would be related in a proportional way to historic production patterns, which would assure that production increases occurred in the most efficient production areas.

[Traduction]

du Conseil national des viandes, pour les prix des autres catégories et poids de bovins à l'engraissement offerts pour la vente. Ces prix pourraient être réglementés et appliqués sur une échelle mobile. Par exemple, le pourcentage baisserait au fur et à mesure que le poids des bovins d'engraissement augmenterait. Cette procédure indique la nécessité de créer des normes de classement pour les bovins à l'engraissement.

Le Conseil national des viandes, par l'intermédiaire de ses agents, serait l'unique vendeur de bovins à l'engraissement écoulées sur le marché commercial. Il recevrait les commandes des acheteurs, développerait les marchés d'exportation et administrerait le groupage, la répartition et l'écoulement de tout le stock. Il pourrait faciliter les ventes de ferme à ferme.

Les frais d'administration du programme de commercialisation seraient évalués en fonction des bovins à l'engraissement vendus, mais ils seraient intégrés à la formule du coût de production.

La formule du coût de production établie pour le poids du bétail d'abattage constituerait le prix d'entrée dans le secteur de transformation. On établirait des différences de prix, suivant la catégorie, le poids et le sexe.

Le Conseil national des viandes serait chargé du groupage, de la répartition et de la distribution de tout le bétail d'abattage vendu sur le marché commercial national et il aurait tout pouvoir sur les importations et les exportations du bétail d'abattage sur pied, du bœuf habillé et des produits à base de bœuf.

Les frais d'administration seraient récupérés, à partir d'une évaluation du bétail d'abattage, mais seraient également intégrés à la formule du coût de production.

En qualité d'organisme investi des pleins pouvoirs de réglementation, le Conseil national des viandes serait en mesure d'exercer un contrôle sur les fournitures totales de bœuf pénétrant sur le marché, en projetant l'offre en fonction de la demande future. On pourrait ainsi stabiliser le flot de bétail mis sur le marché et régulariser l'offre, en demandant du bétail d'un poids moindre ou plus élevé, en éliminant le surplus de bovins d'engraissement pour l'abattage, en recherchant des marchés supplémentaires ou des sources d'approvisionnement.

Le Conseil national des viandes déclarerait toutes les installations commerciales et d'engraissement sur commande, les usines de traitement, les abattoirs, etc. comme «installations d'utilité publique pour le Canada» et exigerait que toutes ces installations soient enregistrées et titulaires de licences. Je dois préciser que les minoteries de grains de provende et les silos du Canada sont maintenant enregistrés et possèdent des licences.

Le Conseil national des viandes aurait le droit d'imposer des sanctions pour toutes les infractions concernant l'achat, la vente, le traitement, le transport et la distribution des produits réglementés.

Dans la répartition des augmentations des troupeaux laitiers par province, le niveau actuel de production constituerait la première étape de la répartition. Les augmentations futures seraient proportionnelles aux tendances traditionnelles de production, ce qui garantirait que les augmentations de production se produisent dans les régions les plus favorables.

[Text]

Provincial increases in the cow herd would be granted to individual producers on a priority system, which would give priority to smaller operators, beginning operators and larger operators.

The national meat authority would report on its operations annually to Parliament, and report periodically to producers through public information meetings, newsletters and so on.

There is more in the brief regarding constraints and so on, which I do not think I will go into at this time. If there are any questions at all, I or my colleagues will answer them for you if we can. If we cannot do so now, we will get the information for you later.

I will close by saying we have appreciated coming before you. I think the beef marketing situation across Canada is in a serious position. Producers are going broke right across the country. It is, of course, particularly hard on new and beginning farmers, but I think in this case all farmers are suffering to a large degree.

The Deputy Chairman: Thank you very much for your excellent presentation. In my opinion, your written brief and your elaboration of it are most helpful. May I say as well that we have always appreciated the National Farmers Union appearing before this committee and making their suggestions and offering their ideas to us.

Honourable senators, may I have permission to have the briefs presented today appended to the record of this day?

Hon. Senators: Agreed.

For briefs see appendices 15A, 15B and 15C

The Acting Chairman: Are there any questions of the National Farmers Union?

Senator Hays: Mr. Strain, in your brief you deal with imports and exports. Could you enlarge on that?

Mr. Strain: May I just say that we have been really concerned with the amount of live import cattle that have come into Canada during the last year. I have not got the exact figures, but about three times as many live cattle came into Canada in the first five months of this year as came in in the entire previous year. The interesting thing about that was that cattle came in mostly to Ontario and the Montreal area, where prices are established, and it had the effect of lowering prices right across the country, because all our prices are related to those two major markets. What we are really saying in our brief is that we think an agency such as a national meat authority should have the power to, as we say, regulate the border, although a lot of people misinterpret at a closing the border.

Senator Hays: On page 3 you deal with the regulation of imports and exports.

Mr. Strain: The way we see that happening is this. You know, Canada has really not been self-sufficient in beef for a long period, not since 1969 according to our figures.

[Traduction]

Les augmentations provinciales des troupeaux laitiers seraient accordées à chaque producteur, suivant un système qui donnerait la priorité aux petits exploitants, à ceux qui débutent et aux exploitants plus importants.

Le Conseil national des viandes rendrait compte tous les ans de ses opérations au Parlement et périodiquement, aux producteurs, par l'intermédiaire de réunions publiques d'information, de bulletins de nouvelles, etc.

Le mémoire contient sur les limites, et ainsi de suite, d'autres précisions que je ne juge pas à propos d'examiner en ce moment. S'il y a des questions, nous y répondrons, mes collègues ou moi-même, si nous le pouvons. Si non, nous vous communiquerons ultérieurement les renseignements.

Je termine en disant que j'ai été heureux de comparaître devant vous. Je pense que la commercialisation du bœuf dans tout le Canada est gravement compromise. Les producteurs font faillite. Bien entendu, les conditions sont particulièrement dures pour les nouveaux agriculteurs ou les débutants, mais je pense que, dans le cas qui nous occupe, tous les fermiers souffrent dans une grande mesure de cette situation.

Le vice-président: Je vous remercie infiniment de votre excellent exposé. Votre mémoire écrit et votre étude détaillée nous seront d'une grande utilité. J'ajoute que nous avons toujours accueilli avec plaisir le Syndicat national des cultivateurs, lorsqu'il nous fait part de ses suggestions et de ses idées.

Honorables sénateurs, puis-je annexer les mémoires au procès verbal?

Des voix: D'accord.

Pour les mémoires voir les annexes 15A, 15B et 15C.

Le président par interim: Avez-vous des questions à poser au Syndicat national des cultivateurs?

Le sénateur Hays: M. Strain, dans votre mémoire vous parlez d'importations et d'exportations. Pourriez-vous préciser?

M. Strain: Qu'il me suffise de dire que, l'an dernier, nous avons été vraiment préoccupés par l'importance des importations du bétail sur pied au Canada. Je n'ai pas de chiffres exacts, mais il est entré, au Canada, environ 3 fois plus de bétail sur pied, au cours des cinq premiers mois de cette année, qu'au cours de toute l'année précédente. Il est intéressant de noter que la plus grande partie de ce bétail a été acheminée en Ontario et dans la région de Montréal, où sont établis les cours, et que cela a eu pour résultat de les abaisser dans tout le Canada, parce que tous nos prix sont tributaires de ces deux marchés importants. Nous disons en somme, dans notre mémoire, qu'un organisme comme le Conseil national des viandes devrait être autorisé à réglementer la frontière, bien que beaucoup de gens croient à tort qu'il s'agisse de la fermer.

Le sénateur Hays: A la page 3, vous traitez de la réglementation des importations et des exportations.

M. Strain: Voici comment, selon nous, les choses se dérouleront. D'après les chiffres dont nous disposons, le Canada n'a pas, depuis longtemps, depuis 1969, vraiment réussi à subvenir à ses besoins en bœuf.

[Text]

Senator Hays: Could you say that again?

Mr. Strain: I could say it in another way. Canada has been a net importer of beef ever since 1969. The problem is that a country like ours has not supplied sufficient beef for Canadians, as we have relied more on imports. We do not think that should happen. When that happens, it deprives farmers of the opportunity to make a living.

Senator Hays: This is also covered in your brief.

Mr. Strain: Yes. We also referred to it in a brief we presented on Bill C-46, the Beef Import Bill, on I believe June 24, to the Committee on Agriculture of the House of Commons. If you have that document I think you will find a lot of information in it in regard to our stand on import and export regulations.

Senator Hays: How is the Saskatchewan program being received by the beef producers in Saskatchewan?

Mr. Strain: That is a good question. We found ourselves in a very difficult position with that program. It is of some help, but they established a cost of production in Saskatchewan at about \$1.15 per pound for finished beef, and the Saskatchewan government chose to support beef at 100 per cent of the cash costs—that is, all of the dollars that are used in the production of beef—but only 55 per cent of the fixed costs. That had the effect of lowering the support price from \$1.15 to 87 cents per pound. Then there was a 4 per cent levy on all slaughtered cattle that were marketed, so it effectively lowered it another 3 cents. Thus the real support price is 84 cents. At current market price that is better than you are getting on the market. I might add that that support will change from year to year, because I understand it will be related to the cost of production in each year, and the pay-out will be made quarterly.

I have to say that I do not think it is sufficient to stabilize the cow-calf operators in the province. The government tells us that the purpose of the plan is to encourage more feeding on the farm. That support price does not apply to feedlot operators. You must have ownership; you must have produced the calves. There are also other commitments in there. I believe it is up to a 200 cow herd something like 90 per cent. There are a few constraints like that.

I might make one other point. There is a provision that a producer, if he has at least ten cows, can go out and buy 50 feeders, and if he keeps them for a certain period of time he can get the support if he registered on them.

There are a lot of calves going to market in Saskatchewan. I have not been back there for about three weeks, but when I left calf prices were extremely low. It had not done much in that regard, and I felt there were too many calves hitting the market at an extremely low price. What long-term effect it will have, I don't know.

[Traduction]

Sénateur Hays: Pourriez-vous répéter?

M. Strain: Je puis m'exprimer autrement. Depuis 1969, le Canada est un importateur net de bœuf. Le Canada ne produit pas assez de bœuf pour sa propre consommation, il lui a fallu recourir davantage à l'importations. Nous ne croyons pas qu'il devrait en être ainsi, car les exploitants agricoles sont alors incapables de vivre décemment.

Le sénateur Hays: Vous en parlez également dans votre mémoire.

M. Strain: Nous en parlons également dans un mémoire que nous avons présenté le 24 juin je crois, au Comité de l'agriculture de la Chambre des communes, en marge du bill C-46, le projet de loi régissant l'importation du bœuf. Ce document vous renseignerait, de mille manières quant à notre attitude envers la réglementation des importations et des exportations.

Le sénateur Hays: Quel accueil les producteurs de bœuf de la Saskatchewan réservent-ils au programme de la Saskatchewan?

M. Strain: Question pertinente. Nous nous trouvons vraiment dans une position très difficile, à l'égard de ce programme. Il est d'une certaine utilité, mais le coût de production du bœuf engraisé est, en Saskatchewan, environ \$1.15 la livre; le gouvernement de la Saskatchewan a jugé bon de subventionner à 100 p. 100 les frais de production—c'est-à-dire, tout l'argent consacré à la production du bœuf—mais seulement 55 p. 100 des frais fixes, abaissant, de ce fait, de faire passer le prix de soutien, de \$1.15 à \$0.87 la livre. Le gouvernement a ensuite imposé un droit de 4 p. 100 sur tout le bétail abattu qui avait été mis en marché ce qui en réalité a entraîné une autre baisse de 3c. Le prix de soutien véritable est donc de \$0.84. Ce prix l'emporte sur celui qui est offert au cours actuel du marché. J'ajoute que les subventions seront modifiées chaque année, car elles correspondront, si j'ai bien compris, au coût de production de l'année en cours, et les versements seront trimestriels.

Je trouve, pour ma part, que ces mesures ne suffiront pas à stabiliser le nombre d'éleveurs-naisseurs dans la province. Le gouvernement nous dit que son plan vise à encourager l'engraissement d'une plus grande partie de bétail sur les exploitations agricoles. Le prix de soutien ne s'applique pas aux exploitants de parcs d'engraissement. Il vous faut être propriétaires, il vous faut avoir élever des veaux. Il faut, je crois, un cheptel laitier de 200 vaches, quelque-chose comme 90 p. 100. Il y a quelques restrictions de ce genre.

Permettez-moi une autre observation. On y prévoit également qu'un producteur qui possède au moins 10 vaches peut acheter 50 bouvillons d'emboche et, s'il les garde pendant un certain temps, il peut toucher la subvention, pourvu qu'il les ait enregistrés.

Beaucoup de veaux sont écoulés sur le marché, en Saskatchewan. Je n'y suis pas allé depuis environ 3 semaines, mais à mon départ, les prix du veau étaient très bas. Le programme n'avait guère remédié à la situation et j'ai eu l'impression qu'on offrait sur le marché beaucoup trop de veaux, à un prix extrêmement bas. Quant à savoir quelles en seront les répercussions à long terme, je l'ignore.

[Text]

Our organization does not very strongly support a program that does not cover the cost of production. As you know, Senator Hays, from studies done by yourself and others, it does not do anything to correct the discrepancies that are taking place in the marketplace itself. Maybe that is the main reason why we are not that strongly in favour of the Saskatchewan plan, because we think we need a marketing plan more than we need a stabilization plan.

Senator Hays: How many members of the National Farmers Union are beef producers?

Mr. Strain: We do not have any records on that.

Senator Hays: You have no figures at all?

Mr. Strain: No. At one time, when people filled out their membership cards we had provision for them to state what they were producers of. However, we had some computer problems and we have not followed that through. I think your study would indicate that the vast amount of production comes from people who are producing both grain and livestock, and I think that would apply to our members as well.

Senator McGrand: You said that the amount of live cattle coming into Canada had increased this past year?

Mr. Strain: Yes.

Senator McGrand: That would be into western Canada, would it?

Mr. Strain: I should have said live slaughter cattle.

Senator McGrand: That would be from the United States?

Mr. Strain: Yes.

Senator McGrand: Or from Australia and New Zealand?

Mr. Strain: The live slaughter cattle came from the United States.

Senator McGrand: But the slaughtered cattle, the carcasses?

Mr. Strain: No, live cattle for slaughter.

Senator McGrand: What about the carcasses from New Zealand and Australia? Is that on the increase?

Mr. Stuart Thiessen, Executive Secretary, National Farmers Union: I believe that up to date the actual volume that has been coming in is somewhat less than it was for the same period last year. I have not seen the latest figures on that. You should understand that Canada is committed under the GATT to allow a minimum access of dressed beef into Canada. Starting in 1980, I think it was 139.2 million pounds. That minimum access quota increases as population in the country increases, so it effectively restricts the potential production in this country. For 1981 that minimum access quota could be 141 million pounds. That is the kind of thing that would not be stopped by the so-called Beef Import Bill, which also does not restrict the flow of live slaughter cattle, and it is one of the reasons our plan calls for the regulation of imports by a national meat authority concept.

[Traduction]

Notre organisation n'appuie pas tellement un programme qui ne couvre pas les frais de production. Si l'on en croit les études que vous avez faites, vous-même et d'autres, on n'y trouve rien qui soit propre à corriger les imperfections du marché. C'est peut-être pour cela que nous n'appuyons pas énergiquement le programme de la Saskatchewan, car selon nous, nous avons davantage besoin d'un programme de mise en marché que de stabilisation.

Le sénateur Hays: Combien de membres du Syndicat national des fermiers sont des producteurs de bœuf?

M. Strain: Nous l'ignorons.

Le sénateur Hays: Vous ne possédez aucune donnée?

M. Strain: Non. Il fut un temps où, lorsque les gens remplissaient leur carte de membre, nous leur demandions à quel genre de production ils s'adonnaient. Nous avons eu des problèmes d'ordinateur et nous ne posons plus cette question. Votre étude indiquerait, je crois, que la presque totalité de la production provient d'exploitants qui produisent à la fois des grains et du bétail et cette particularité s'appliquerait également à nos membres.

Le sénateur McGrand: Vous avez dit que le Canada avait, l'an dernier, augmenté ses importations de bétail sur pied?

M. Strain: Oui.

Le sénateur McGrand: Dans l'Ouest du Canada, n'est-ce pas?

M. Strain: J'aurais dû dire de bovins d'abattage sur pied.

Le sénateur McGrand: Importations des États-Unis?

M. Strain: Oui.

Le sénateur McGrand: Ou d'Australie et de Nouvelle-Zélande?

M. Strain: Les bovins d'abattage sur pied provenaient des États-Unis.

Le sénateur McGrand: Mais les bovins abattus, les carcasses?

M. Strain: Non, les bovins sur pied destinés à l'abattage.

Le sénateur McGrand: Et les carcasses de Nouvelle-Zélande et d'Australie? L'importation en augmente-t-elle?

M. Stuart Thiessen, secrétaire exécutif, Syndicat national des cultivateurs: Je crois que le volume réel d'importation est, jusqu'ici, légèrement inférieur à ce qu'il était l'an dernier à la même date. Je n'ai pas vu les dernières données à ce sujet. Il vous faut comprendre que le Canada s'est engagé, aux termes du GATT, à laisser entrer au Canada une quantité limitée de bœufs habillés qui, à partir de 1980, était de 139,2 millions de livres. Ce chiffre s'accroît en fonction de la poussée démographique du pays, restreignant ainsi la production éventuelle du Canada. Ce contingentement minimal pourrait bien, en 1981, s'élever à 41 millions de livres. Une disposition de ce genre ne sera pas annulée par le supposé projet de loi sur l'importation du bœuf, qui ne contient pas, non plus, le flux de bovins d'abattage sur pied, et c'est pourquoi notre programme prévoit une réglementation des importations par un Conseil national des viandes.

[Text]

Senator Williams: With respect to imported dressed cattle—the word “dressed” is my own—are there any other countries involved, such as New Zealand and Australia?

Mr. Strain: The United States of course. There may be some processed meat coming in from other countries also. I might add that the Beef Import Bill excludes processed meat as well.

Senator Williams: So the majority of imports are from New Zealand and Australia?

Mr. Strain: The point we want to make is that it was really the live cattle in this particular year that depressed our prices, because of the amount that came in, and the fact that they were concentrated into areas where the prices are established for all of Canada.

The Deputy Chairman: In your proposal are you considering a pooling provision?

Mr. Strain: Yes.

The Deputy Chairman: It is not in the brief.

Mr. Strain: It may not be in there, but that is one of our intentions. In our policy statement that is the type of program we favour. That would be getting into the details of the plan itself.

The Deputy Chairman: With respect to the Saskatchewan plan, in our hearings there we heard some criticism about the transition of the program, how a producer now could afford to keep his calf crop for a full year without some type of financing. Do you see that as a problem with that plan?

Mr. Strain: We had one representative on that stabilization board, and he fought on our behalf for some type of cash advance system to encourage people to keep their calves and feed them. However, the government, in its wisdom, chose to exclude that.

The Deputy Chairman: Your proposed national meat authority would outdate the need for the Saskatchewan plan as such, if your total proposed plan went through?

Mr. Strain: I believe it would, yes. We are not in favour of provincial plans. The only reason we gave some support to that plan was that there did not appear to be anything else; producers were so desperate for cash that we felt obliged to at least go along with it to some extent, when we considered the desperate position producers were in.

The Deputy Chairman: I certainly do not want to encroach on any other witnesses who may be appearing today, but could you give us an idea of how widespread, in your opinion, support for this would be among beef producers throughout Canada? Do you feel this is representative of the industry to a greater degree than just your own membership?

Mr. Strain: I am sure it is. In the last three months I have travelled extensively across Canada. Even in Alberta, where they are more inclined to be opposed to marketing boards generally, I was at meetings with as many as 400 farmer-

[Traduction]

Le sénateur Williams: A propos de bétail engraisé importé—l'adjectif «engraisé» est de mon cru—y a-t-il d'autres pays en cause, comme la Nouvelle-Zélande et l'Australie?

M. Strain: Les États-Unis, bien sûr. Il se peut aussi que d'autres pays importent de petites quantités de viande traitée. Je pourrais ajouter que le projet de loi sur l'importation du bœuf inclut également la viande traitée.

Le sénateur Williams: Les importations proviennent donc en majeure partie de Nouvelle-Zélande et d'Australie?

M. Strain: Nous disons en somme que, cette année-là, ce fut vraiment le bétail sur pied qui a fait chuter nos prix, en raison des quantités qui sont entrées dans le pays et de leur concentration dans les régions où les prix sont fixés pour l'ensemble du Canada.

Le vice-président: Dans votre proposition, songez-vous à une mise en commun?

M. Strain: Oui.

Le vice-président: Il n'en est pas question dans votre mémoire.

M. Strain: Peut-être bien, mais c'est une des mesures que nous projetons. C'est le genre de programme que nous préconisons, dans notre énoncé de politique. Mais ce serait entrer dans les détails du projet lui-même.

Le vice-président: Au sujet du programme de la Saskatchewan, nous avons entendu, à nos audiences, quelques critiques sur la période de transition du programme, à savoir comment un producteur pourrait conserver son cheptel de veaux pendant une année complète, sans aucun financement. Y voyez-vous un problème, dans le cadre de ce programme?

M. Strain: Un de nos représentants faisait partie de cet office de stabilisation et il y a défendu, en notre nom, l'établissement d'un système quelconque d'avance de fonds, destiné à encourager les gens à poursuivre l'élevage et l'engraissement de leurs veaux. Le gouvernement, a toutefois résolu, dans sa sagesse, d'exclure un système de ce genre.

Le vice-président: S'il était adopté, le Conseil national des viandes que vous proposez, supprimerait le besoin d'un programme pour la Saskatchewan?

M. Strain: Je le crois. Nous entretenons certaines réserves à l'égard des régimes provinciaux. Si nous avons accordé notre appui à ce régime, c'est qu'il ne semblait y avoir rien d'autre; les producteurs avaient tellement besoin d'argent comptant que nous nous sommes sentis obligés d'appuyer ce programme, dans une certaine mesure.

Le vice-président: Loin de moi l'intention d'empiéter sur le terrain de tout autre témoin, mais pourriez-vous nous dire dans quelle mesure les autres producteurs de bœuf du Canada accorderaient leur appui à ce programme? Est-il plus conforme aux visées de l'industrie qu'à celles de vos membres?

M. Strain: Au cours des trois derniers mois j'ai voyagé partout au Canada. Même en Alberta, où on est beaucoup plus porté à s'opposer aux offices de commercialisation, j'ai participé à des réunions où assistaient parfois jusqu'à 400 exploi-

[Text]

ranchers present. I cannot tell you they would adopt our plan exactly as it, but I am saying there is wide support for change, for some type of a national marketing plan, more than I have ever seen in my lifetime.

The Deputy Chairman: A greater consensus of thinking in that direction?

Mr. Strain: That is right.

Senator Hays: Do you feel the problem in the beef industry is the system of marketing or the surplus situation? Are you happy with the present marketing system?

Mr. Strain: Not at all. When my last two sons came into farming we extended our cattle herd and bought some more land. At that time some of the representatives of the cattle industry said they could see a light at the end of the tunnel and I was sort of going by that. But I have found out since there was a train approaching. We have lost money every year in cattle, so that light at the end of the tunnel wasn't a light for improvement, it was a disaster, and that is what we are faced with.

Senator Hays: Do you think it's the marketing system, or is it a surplus situation that is caused by other influences?

Mr. Strain: I think it is a combination of both. Our organization has carefully examined the results of studies that have been made, your study in particular a few years ago, and a study made a few years ago by the Manitoba government. The results have always been the same. We can look back to a commission that was set up way back in 1960 under the Restrictive Trade Practices Commission, showing how prices were being manipulated both to the producer and the consumer. It is as the result of those things that we have reached the conclusion that it is the marketing system plus the fact that we are unable to control the imports into this country in any way. It is my understanding that you cannot do that unless there is some type of supply management, because Canada has signed the General Agreement on Tariff and Trade, one of the requirements of which is that we have some type of supply management system in place. Mr. Wayne Easter, our vice-president, might want to comment on what he thinks from his end of the country. He is from Prince Edward Island and was formerly a beef producer.

Mr. Wayne Easter, Vice-President, National Farmers Union: I think it is obvious that the so-called marketing system that is in place, which really is not a marketing system, is a disaster. The imports into the country this year have definitely had some bearing in terms of decline in prices. There have been a number of studies over the years that have showed there is manipulation in terms of price setting within the industry, not really based on supply and demand but based on manipulated supply and demand. That has always been to the disadvantage of farmers, and that has been proven a number of times.

[Traduction]

tants agricoles. Je ne saurais vous affirmer qu'ils adopteraient notre programme, sans modifications, mais je dis qu'ils appuieraient d'emblée, plus que jamais dans le passé, toute modification en vue de l'établissement d'un programme national de mise en marché.

Le vice-président: Leur pensée est éminemment orientée en ce sens?

M. Strain: C'est exact.

Le sénateur Hays: Trouvez-vous que le problème de l'industrie du bœuf réside dans le système de mise en marché ou dans les excédents? Êtes-vous satisfait du système de mise en marché actuel?

M. Strain: Pas du tout. Lorsque mes deux fils se sont lancés en agriculture, nous avons augmenté notre cheptel bovin et acheté des terrains. A l'époque, certains représentants de l'industrie de l'élevage entretenaient une lueur d'espoir, par laquelle je me laissais d'ailleurs guider. Mais j'ai compris depuis que cette lueur était vaine. Nous avons perdu de l'argent tous les ans; la lueur ne présageait pas une amélioration mais un désastre, que nous essayons aujourd'hui.

Le sénateur Hays: Est-ce la commercialisation, ou un surplus qui découle d'autres sources?

M. Strain: Un peu des deux, à mon avis. Notre association a étudié soigneusement les conclusions des études qui ont été faites, l'étude que vous avez faite il y a quelques années, en particulier, ainsi qu'une étude réalisée il y a quelques années pour le gouvernement du Manitoba. Les conclusions ont toujours été les mêmes. Nous pouvons nous reporter aux conclusions des travaux d'une commission instituée en 1960 par la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce et qui indiquaient de quelle façon les prix étaient imposés, tant au producteur qu'au consommateur. Ces résultats nous ont amenés à conclure que cette situation est attribuable à la fois au système de commercialisation et à l'incapacité où nous nous trouvons au Canada, de contrôler les importations, de quelque façon que ce soit. Si j'ai bien compris, on ne saurait y parvenir, sans une certaine forme de gestion de l'offre, car le Canada a, en effet, signé l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, en vertu duquel il nous faut, entre autres, instaurer un certain type de gestion de l'offre. M. Wayne Easter, notre vice-président, veut-il nous exposer le point de vue de son pays, l'Île-du-Prince-Édouard, où il a déjà été producteur de bœuf.

M. Wayne Easter, vice-président, Syndicat national des cultivateurs: Le prétendu système de commercialisation en place, qui n'en n'est pas vraiment un, se révèle manifestement catastrophique. Les importations ont évidemment contribué de quelque façon à la chute des prix. Un certain nombre d'études ont démontré, au cours des années, que les prix, dans l'industrie, ne résultent pas du libre jeu de l'offre et de la demande, mais d'une offre et d'une demande altérées, opération qui s'est toujours soldée au détriment des exploitants agricoles, comme on l'a démontré à maintes reprises.

[Text]

If any of you were in attendance at the Outlook Conference in the past two days, you will realize that unless something is done to the so-called marketing system that we have in the beef industry right now the same kind of gloomy prospect for the future, of declining net income and declining beef producers in the farming sector, will continue. It is essential to come up with an orderly marketing system for beef cattle in the livestock industry along the lines we propose.

Mr. Thiessen: I should like to add to that on the question concerning the marketing system. I think the general conception is that the marketing system is a competitive one, where you have many buyers and many sellers in a competitive bidding system. As we know, that is not really the case any longer. There are now very few buyers and farmers generally trying to get a share of the market. Part of the erosion of the marketing system that is occurring, and has occurred for a number of years, is revealed in the marketing statistics, which indicate that more and more of the livestock offered for sale are going directly to packing plants. Those packing plants that pick up these cattle from the farm are, in effect, in a monopoly position, because they do not have to bid against anyone for that supply.

As Roytenberg pointed out in his report, the ones that do go to public market and are up for bid are a small proportion of the total amount of beef that is offered for sale by farmers, so the marketing system really is such that the price-determining mechanism has been very seriously eroded.

If there has been a surplus at all, it has been largely because of imports rather than because of over-production on the domestic market. I fail to see how it can be suggested that we should cut back on our own beef production and make room for more imports, which is the effect of the present agreement that we have.

We get down to this question of stabilization, and I suppose inevitably this whole discussion will revolve around the need for stabilization of some kind, which really allows the free market system to continue to do its thing without disrupting anything. However, I caution you that in Roytenberg's report he indicates that the five-year average stabilization formulas that have been used at the federal level are no longer meaningful in terms of the present inflation rates.

I suppose you have a choice of looking to extract a fair price for the producer, if that is what we are looking for, from the marketing system, or, if you are sensitive to the needs of consumers and want to keep a cheap food policy, you are going to have to separate that need from the needs of producers and supplement the beef producers' income with a stabilization program that will be meaningful and related to their production costs.

Senator McGrand: You mentioned the import of beef in Prince Edward Island. Do you mean the importation of cattle for slaughter?

Mr. Easter: No.

Senator McGrand: Or are you referring to beef carcasses?

[Traduction]

Ceux d'entre vous qui ont assisté à la Outlook Conference, ces deux derniers jours, comprendront qu'à moins de modifier le prétendu système actuel de mise en marché, l'avenir continuera à être tout aussi terne: baisse du revenu net et du nombre de producteurs de bœuf. Il est essentiel d'élaborer un système méthodique de commercialisation des bovins qui tienne compte de nos propositions.

M. Thiessen: Un mot, s'il vous plaît, sur le système de commercialisation. L'impression générale est, je crois, que le système de mise en marché est concurrentiel, et que les nombreux acheteurs et vendeurs y luttent de concurrence, sur le marché de l'offre et de la demande. Mais nous savons que ce temps est révolu. Peu d'acheteurs et d'agriculteurs essaient aujourd'hui d'accaparer une part du marché. L'érosion du système de commercialisation, qui se produit depuis un certain nombre d'années déjà, se manifeste dans les statistiques où l'on voit qu'un nombre sans cesse croissant des bêtes mises en vente vont directement aux abattoirs. Ces derniers, qui achètent directement de l'éleveur, sont, effectivement, dans une position monopolistique, parce qu'ils n'ont pas à concurrencer qui que ce soit.

Comme l'a signalé Roytenberg dans son rapport, les bêtes qui sont vendues aux encans représentent une infime partie du bœuf offert par les éleveurs, de sorte que le mécanisme de fixation des prix a été très gravement compromis.

S'il y a eu quelques excédents, ils proviennent plus des importations que d'un surplus de l'offre sur le marché national. Je n'arriverai jamais à comprendre pourquoi nous devrions réduire notre propre production de bœuf pour faire place aux importations, puisque c'est déjà le résultat qu'a entraîné l'entente actuelle.

Nous en arriverons à cette question de stabilisation; je suppose que toute cette discussion tournera inévitablement autour du besoin d'un certain système de stabilisation compatible avec un régime de libre échange qui poursuit son rôle, sans troubler l'ordre des choses. Toutefois, je vous rappelle que Roytenberg, dans son rapport, signale que les formules quinquennales de stabilisation qui ont été utilisées par le gouvernement fédéral ne signifient désormais plus rien, vu le taux d'inflation actuel.

Vous avez alors le choix, je suppose: ou bien vous efforcez d'obtenir sur le marché un prix équitable pour le producteur, ou bien, si vous êtes sensibles aux besoins du consommateur et voulez maintenir une politique de bas prix pour les aliments, isoler ce besoin des besoins du producteur et arrondir son revenu, grâce à un programme de stabilisation efficace qui tiendra compte de ses coûts de production.

Le sénateur McGrand: Vous avez mentionné l'importation du bœuf à l'Île-du-Prince-Édouard. Entendez-vous par là l'importation de bovins d'abattage?

M. Easter: Non.

Le sénateur McGrand: De carcasses de bœuf?

[Text]

Mr. Easter: I was not referring to imports of beef into Prince Edward Island. I was referring to the importation of live slaughter cattle in large bulk in Ontario over the year.

Senator McGrand: You are referring to all of Canada?

Mr. Easter: Right.

Senator McGrand: You are not referring to the Maritimes?

Mr. Easter: All Canada.

Mr. Strain: But they affect the price in the Maritimes.

Senator McGrand: I know.

Mr. Strain: There is just one other thing on stabilization. We have stressed that we prefer a better marketing system and a national marketing agency more than stabilization. However, we also realize that, even with the type of marketing structure that we propose, which includes all red meat—because there is a much better conversion rate for feed for pork and poultry—it may be necessary to have some type of a stabilization fund so that beef can compete with those other products, so you may need a combination. Where we have doubts about a stabilization program is where there is stabilization only.

Senator Inman: Is there much beef imported into the Maritimes from the rest of Canada?

Mr. Easter: I have not got figures of the amount of beef that is imported into the Maritimes from the rest of Canada, but I do know from talking with Canada Packers officials, which is the main slaughterhouse in the island, that it is not uncommon for large volumes of western beef to move into the Maritime packing house industry for consumption in the Maritimes. There is always a two-way flow. The Maritimes themselves do not meet their own needs from beef production, so there has to be some importation from somewhere anyway. However, oftentimes that movement of beef from western to eastern Canada is used by the packing house industry as a way of manipulating prices and lowering prices to the producers themselves.

Senator Inman: The reason I asked the question was because two or three years ago at an agricultural meeting I asked the question and the answer then was that practically none came in.

Mr. Easter: As I say, I don't have figures on it, but I do know there is a certain volume of beef that does move into the Maritimes, in particular Prince Edward Island.

The Deputy Chairman: Mr. Strain, I want to thank you and the people with you for appearing before us today. We very much appreciate your presentation. If you have further suggestions or ideas will you, as in the past, let us have them. Thank you very much for coming.

Mr. Strain: Thank you very much for having us.

[Traduction]

M. Easter: Je ne parlais pas des importations de bœuf par l'Île-du-Prince-Édouard, mais des importations massives de bovins d'abattage sur pied par l'Ontario, tout au cours de l'année.

Le sénateur McGrand: Vous parlez de l'ensemble du Canada?

M. Easter: C'est exact.

Le sénateur McGrand: Vous ne parlez pas des Maritimes?

M. Easter: De tout le Canada.

M. Strain: Mais cela influe sur le prix dans les Maritimes.

Le sénateur McGrand: Je sais.

M. Strain: Une dernière observation sur la stabilisation. Nous avons indiqué que nous préférions nettement un meilleur système de mise en marché et un Conseil national des viandes, à la stabilisation. Toutefois, nous nous rendons également compte que, même avec le genre de structure de mise en marché que nous proposons, qui porte sur toutes les viandes rouges parce que le taux de conversion est bien meilleur pour le fourrage destiné aux porcs et à la volaille qu'il peut être nécessaire de mettre sur pied un certain fonds de stabilisation, de sorte que le bœuf puisse soutenir la concurrence des autres produits; il se peut donc qu'il faille un dosage des deux. Nos doutes portent, en somme, sur un programme exclusivement voué à la stabilisation.

Le sénateur Inman: La quantité de bœuf, importé des autres provinces dans les Maritimes, est-elle importante?

M. Easter: Je n'ai pas, pour le moment, de chiffres à ce sujet, mais je sais, par les représentants de la Canada Packers, le principal abattoir de l'Île, que d'importantes quantités de bœuf de l'Ouest soient livrées aux salaisons des Maritimes pour y être consommées. Il y a toujours un mouvement dans les deux sens. Les Maritimes n'arrivent pas à produire assez pour leur consommation et doivent importer. Mais il arrive souvent que ce bœuf qui se déplace de l'Ouest vers l'Est du Canada soit utilisé par les salaisons comme moyen d'agir sur les prix, voire même de réduire ceux des producteurs.

Le sénateur Inman: Si je pose ici la question, c'est qu'il y a deux ou trois ans, je l'avais déjà posée à une conférence de l'agriculture et qu'on ne m'avait pour ainsi dire pas répondu.

M. Easter: Je le répète, je n'ai pas de chiffres à ce sujet, mais je sais qu'un certain volume de bœuf entre dans les Maritimes, surtout à l'Île-du-Prince-Édouard.

Le vice-président: M. Strain, je tiens à vous remercier ainsi que ceux qui vous accompagnent. Nous faisons grand cas de votre présentation. Si vous avez d'autres suggestions, d'autres idées, ayez l'obligeance, comme par le passé, de nous en faire part. Merci beaucoup.

M. Strain: Merci beaucoup de nous avoir permis de comparaître.

[Text]

The Deputy Chairman: Honourable senators, we will now hear from the Ontario Cattlemen's Association. Mr. Lask, we welcome your association. Perhaps you would introduce the people you have with you and explain your brief, either fully or in summary?

Mr. Gus Lask, President, Ontario Cattlemen's Association: Thank you, Mr. Chairman. It is a pleasure for us to appear before this committee of the Senate today. In obedience to your summons we have brought with us a prepared statement. With your permission, I would ask Mr. Hedley, the general manager of OCA, to present it to the committee.

Mr. Graham Hedley, Manager, Ontario Cattlemen's Association: Honourable senators, the Ontario Cattlemen's Association is the commodity group in Ontario recognized as representing the interests of beef producers. Active membership in the association is at the county or, in Northern Ontario, district level, and at the present time there are 47 county or district cattlemen's associations affiliated with the provincial organization. The local associations are autonomous, and each local association elects one of its members as a director to the Ontario Cattlemen's Association. For the annual meeting of the Ontario Cattlemen's Association, each county or district association is allocated voting delegates based upon total cattle population in that county or district and paid up membership in the local association.

At past annual meetings of the Ontario Cattlemen's Association voting delegates have rejected the concepts of marketing agency and supply management. Because of the extremely distressing economics in the cattle business, without doubt cattlemen in Ontario are questioning traditional philosophies and pondering what structural changes in their industry might accomplish. The annual meeting of the Ontario Cattlemen's Association in February, 1981, passed a resolution that a committee be named:

... to study and develop a plan for the improvement of the cattle marketing system and develop the specifications for eligible voters.

The board of directors of the Ontario Cattlemen's Association, at their August meeting, passed a motion that the Market Study Committee earlier named:

... develop a marketing plan based on the concept of supply management with quotas for the beef industry as an alternative to long-term stabilization.

The Market Study Committee and two sub-committees have been active throughout the year. One sub-committee has developed a proposal which has been endorsed by the board of directors to conduct a feasibility study and, if warranted, a five-month trial of an electronic auction or a centralized computer trading system for slaughter cattle. Applications have been made for funding assistance and the sub-committee

[Traduction]

Le vice-président: Honorables sénateurs, nous entendrons maintenant les représentants de la *Ontario Cattlemen's Association*. M. Lask, nous vous souhaitons la bienvenue. Auriez-vous l'obligeance de nous présenter les personnes qui vous accompagnent puis d'expliquer votre mémoire, en totalité ou en partie?

M. Gus Lask, président, Ontario Cattlemen's Association: Merci, monsieur le président. Nous sommes très heureux de comparaître aujourd'hui devant ce comité du Sénat. En réponse à votre invitation, nous avons préparé un exposé que nous avons apporté avec nous. Avec votre permission, je demanderais à M. Hedley, le directeur général de l'Association, de le présenter au Comité.

M. Graham Hedley, directeur de l'Association ontarienne des éleveurs de bétail: Honorables sénateurs, l'Association ontarienne des éleveurs de bétail est le groupe de producteurs qui a été choisi en Ontario pour représenter les intérêts des producteurs de bœuf. L'Association recrute ses membres actifs au niveau du comté, ou du district dans le nord de l'Ontario, et compte à l'heure actuelle 47 associations de comté ou de district qui lui sont affiliées. Ces associations locales sont autonomes, et chacune délègue un de ses membres au Conseil d'administration de l'Association ontarienne des éleveurs de bétail. Pour l'assemblée annuelle de cette dernière, chaque association de comté ou de district se voit allouer des délégués électeurs en fonction du cheptel total du comté ou des district, et du nombre de ses membres cotisants.

Lors d'assemblées annuelles antérieures de l'Association, les délégués électeurs ont rejeté le principe d'un office de mise en marché et de gestion de l'offre. En raison de la situation économique extrêmement grave de l'industrie du bœuf, les éleveurs de bétail ontariens remettent sans aucun doute en question les principes traditionnels et se demandent quels pourraient être les avantages de changements de structures au sein de leur industrie. Lors de l'assemblée annuelle de février 1981, l'Association a adopté une résolution au sujet de la création d'un comité

chargé d'étudier et de mettre au point un programme d'amélioration du réseau de mise en marché des bovins, et d'en déterminer les détails techniques à l'intention des électeurs admissibles.

Lors de sa réunion du mois d'août, le conseil d'administration de l'Association a adopté une motion selon laquelle le comité d'étude du marché déjà mentionné serait

chargé d'élaborer un programme de mise en marché qui serait fondé sur le concept de la gestion de l'offre, et qui comprendrait des contingents pour l'industrie du bœuf, afin de remplacer le programme de stabilisation à long terme.

Ce comité d'étude du marché et deux sous-comités ont travaillé activement pendant toute l'année. Un des sous-comités a établi une proposition qui a été approuvée par le conseil d'administration, au sujet de la réalisation d'une étude de faisabilité et, le cas échéant, de l'essai, pendant cinq mois, d'un système d'enchères électroniques ou d'un réseau informatique centralisé pour le commerce des bovins d'abattage. Le sous-

[Text]

is currently awaiting a response to these requests. The second sub-committee has been active in drafting a proposal for a national beef supply management program and will be reporting to the full Market Study Committee, and then to the board of directors of the association in the near future.

The Marketing Study Committee named by the Ontario Cattlemen's Association subsequent to the 1981 annual meeting studied the report entitled "Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada" prepared for the Senate Committee on Agriculture, and appreciated having the opportunity provided by the Senate to meet with Mr. Roytenberg and discuss the alternatives and related issues. The working paper is simply the application of existing structured marketing and supply management models to the beef industry and a subjective assessment of the benefits that might accrue. There is a lack of recognition in the paper of the fundamental issues which make cattle and beef different from eggs. Some of these issues are as follows.

First there is the nature of demand for beef. Beef is acknowledged as having the most elastic demand of any major domestic food item, which means it is very price sensitive, compared with eggs, which have an inelastic demand; in other words, consumers tend to buy the same volume of eggs regardless of price.

Secondly, there is the trade in live cattle and beef with the United States. The paper examines trade in a global context and fails to deal with the substantial bilateral trade in live cattle and beef with the United States.

Thirdly, the dairy sector provides the potential for substantial beef production, and any supply management program which attempts to manage beef supply will have to manage as well the potential from the dairy herd.

Fourthly there is location of the production base versus consuming base. A principle inherent in most, if not all, existing national supply management plans is the concept of provincial self-sufficiency plus exclusive rights to any growth in provincial demand. It is a political reality that such a concept in a supply management program would be unacceptable for cattle and beef production. We do not, however, wish to dwell upon these issues.

While the debate among cattlemen on adopting marketing powers through enabling marketing legislation continues, the distressing economic problems in the cattle industry are here and now. Policy measures which are several years away are useless in resolving the current economic plight. Broadly put, the underlying problem to the cost price squeeze the industry finds itself in is inflation, and the "here and now" problem is the result of policies, largely of government, to control inflation. As was stated earlier in describing the nature of demand, any policy which slows down growth in consumer disposable income affects demand for beef. Some of the same measures which create that effect impact on the cost side of beef

[Traduction]

comité a présenté des demandes d'aide financière et attend actuellement une réponse à ce sujet. Le deuxième sous-comité s'est occupé de rédiger une proposition relative à un programme national de gestion de l'offre de bœuf et présentera à ce sujet un rapport au comité d'étude du marché, puis au conseil d'administration de l'Association dans un proche avenir.

Le comité d'étude du marché créé par l'Association à la suite de l'assemblée annuelle de 1981 a étudié le rapport intitulé *Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada*, préparé pour le Comité sénatorial de l'agriculture, et était très heureux que le Sénat lui fournisse l'occasion de rencontrer M. Roytenberg pour discuter des solutions de remplacement et de questions connexes. Les auteurs du document de travail appliquent tout simplement à l'industrie du bœuf des modèles de mise en marché et de gestion de l'offre, établis selon les structures existantes, et évaluent subjectivement les avantages qui pourraient en découler. Les auteurs ne reconnaissent pas les éléments fondamentaux qui distinguent l'industrie du bœuf de celle des œufs. Voici certains de ces éléments.

Premièrement, la nature de la demande de bœuf: le bœuf est reconnu, parmi les principaux produits alimentaires canadiens, comme étant celui dont la demande est la plus variable, ce qui signifie qu'il est très sensible aux prix, contrairement aux œufs dont la demande est plus stable; autrement dit, les consommateurs ont tendance à acheter la même quantité d'œufs quel qu'en soit le prix.

Deuxièmement, le commerce de bétail sur pied avec les États-Unis: le document traite du commerce dans un contexte global et néglige l'important commerce bilatéral de bétail sur pied avec les États-Unis.

Troisièmement, le secteur laitier, qui présente un potentiel intéressant pour la production de bœuf; tout programme de gestion de l'offre de bœuf devra donc s'attacher également à la gestion du potentiel du cheptel laitier.

Quatrièmement, la situation géographique des producteurs par rapport aux consommateurs: le principe de l'autosuffisance provinciale et des droits exclusifs à toute croissance de la demande provinciale est inhérent à la plupart des programmes nationaux existants de gestion de l'offre, si ce n'est à tous. La réalité politique, c'est que l'application de ce principe dans un programme de gestion de l'offre serait inacceptable pour la production de bovins. Nous ne voulons cependant pas nous attarder outre mesure à ces questions.

Bien que le débat se poursuive parmi les éleveurs de bétail au sujet de l'adoption de pouvoirs de mise en marché par le biais de mesures législatives en ce sens, les graves problèmes économiques de l'industrie du bœuf sont plus immédiats. Les politiques susceptibles d'être appliquées dans plusieurs années n'aident pas à résoudre les problèmes économiques actuels. De façon générale, le problème sous-jacent à la compression des prix de revient à laquelle l'industrie doit faire face, c'est l'inflation, et les difficultés actuelles découlent de la politique adoptée, surtout par le gouvernement, pour lutter contre elle. Comme nous l'avons indiqué plus tôt lorsque nous avons décrit la nature de la demande, toute politique qui ralentit la crois-

[Text]

production; for example, high interest rates. This is the squeeze in which beef producers find themselves. Producers with high equity in land base and cattle are surviving, while those in a levered position are watching helplessly as their equity erodes.

In the face of the current economic problem, stabilization policy is the most effective means of providing specific relief to cattlemen. Since the industry is national in scope, stabilization policy, in order to have equity and uniformity, should also be national in scope. Provincial stabilization programs with differential support levels must be resolved through the development of a meaningful national program. Only then can the concept of comparative economic advantage function properly.

Finally, an area which must be examined is credit structure and sources of credit for agriculture. The association supports the concept of legislative changes which would make funds from private sources available to the Farm Credit Corporation. If funds from private sources, with the proper tax structure, can be attracted for the Farm Credit Corporation and offered at preferential interest rates, we see no reason why funds from the same source, given the same tax advantage, cannot be attracted to agriculture for operating credit also at preferential interest rates. Such structures do exist in the United States, and we would urge that such credit instruments be explored. In the absence of such credit structures, there is no competition for the banks, and hence no reason for the banks to offer preferential interest rates to agriculture.

Thank you for the opportunity to present these views.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Hedley. Any questions?

Senator Hays: Mr. Lask, you are President of the Ontario Cattlemen's Association. You are affiliated I believe with all of the various provincial cattle associations across Canada.

Mr. Lask: Yes, we are.

Senator Hays: You are also associated with the Canadian Cattlemen's Association?

Mr. Lask: Ontario is.

Senator Hays: Under the umbrella of the Canadian Federation of Agriculture; you are part of that as well.

Mr. Lask: No, not of the Canadian Federation of Agriculture: of the Canadian Cattlemen's Association.

Senator Hays: You have nothing to do with the Canadian Federation of Agriculture?

Mr. Lask: No.

Senator Hays: There is no association whatsoever?

[Traduction]

sance du revenu disponible du consommateur influe sur la demande de bœuf. Certaines des mesures qui entraînent cette conséquence ont aussi des répercussions sur les coûts de production, par exemple les taux d'intérêt élevés. C'est dans cette impasse que se trouvent les producteurs de bœuf. Les producteurs qui ont beaucoup de capital en termes de terres et de bovins survivent, tandis que ceux qui sont endettés regardent avec impuissance leur avoir diminuer.

Face à ce problème économique pressant, la politique de stabilisation est le moyen le plus efficace d'améliorer la situation particulière des éleveurs de bétail. Comme l'industrie est d'envergure nationale, la politique de stabilisation doit également être appliquée à l'échelle nationale, afin d'être équitable et uniforme. Les programmes provinciaux de stabilisation, qui accordent des appuis de niveaux différents, doivent être regroupés par l'élaboration d'un programme national bien adapté. C'est seulement à ce moment-là que la notion d'avantages économiques comparatifs pourra s'appliquer pleinement.

Finalement, il faudra étudier la structure et les sources du crédit à l'agriculture. L'Association préconise des changements législatifs qui assureraient à la Société du crédit agricole l'accès à des fonds de sources privées. S'il est possible, avec la structure fiscale appropriée, d'obtenir ces fonds pour la Société du crédit agricole et de les offrir à des taux d'intérêt préférentiels, nous ne voyons pas pourquoi les fonds de la même source, avec les mêmes avantages fiscaux, ne pourraient pas être consacrés à l'agriculture, pour les besoins du crédit d'exploitation, également à des taux d'intérêt préférentiels. Il existe des structures comme celles-là aux États-Unis, et nous recommandons instamment l'étude de ces instruments de crédit. En l'absence de structures de ce genre, les banques n'ont aucune concurrence, et donc aucune raison d'offrir des taux préférentiels aux agriculteurs.

Merci de nous avoir permis de présenter ces opinions.

Le vice-président: Merci, monsieur Hedley. Y a-t-il des questions?

Le sénateur Hays: Monsieur Lask, vous êtes président de l'Association ontarienne des éleveurs de bétail. Votre organisme est rattaché, si je ne me trompe pas, à toutes les associations provinciales d'éleveurs de bétail du Canada.

M. Lask: Oui.

Le sénateur Hays: Il est également associé à l'Association canadienne des éleveurs de bétail?

M. Lask: L'Ontario l'est.

Le sénateur Hays: Et toutes ces associations sont regroupées dans la Fédération canadienne de l'agriculture, dont vous faites partie également?

M. Lask: Non, pas de la Fédération canadienne de l'agriculture; seulement de l'Association canadienne des éleveurs de bétail.

Le sénateur Hays: Vous n'avez rien à voir avec la Fédération canadienne de l'agriculture?

M. Lask: Non.

Le sénateur Hays: Vous n'avez aucun lien avec elle?

[Text]

Mr. Lask: No.

Senator Hays: Do you believe that we should have complete free trade in beef cattle with the United States, that there should be complete free trade reciprocity between the United States and Canada?

Mr. Lawsk: Yes, I do.

Senator Hays: With no tariffs, absolutely nothing?

Mr. Lask: That I could not agree with.

Senator Hays: You don't agree with that?

Mr. Lask: No.

Senator Hays: So you do not agree with the Alberta position, that there should be complete reciprocity. The Alberta Cattlemen's Association believe in complete reciprocity.

Mr. Lask: To be honest, I am not familiar with that.

Senator Hays: That is the evidence they gave to this committee through their president.

Mr. Lask: Unfortunately I wasn't there.

Senator Hays: He said he spoke for the whole 35,000 members.

Mr. Lask: In Alberta?

Senator Hays: Yes. You don't agree with that?

Mr. Lask: Completely free?

Senator Hays: Yes.

Mr. Lask: No, I cannot agree with that.

Senator Hays: Up to this time, if these figures are correct, as I have reason to believe they are, Canada exported \$172 million worth of cattle this year and imported \$254 million worth of cattle, so we are at a disadvantage really. This has often happened over the years in times of low prices. That would back up your reason for saying you believe there should be some protection to the Canadian producer.

Mr. Lask: I believe in the past we have had a favourable trade balance with the United States in regard to beef and cattle.

Senator Hays: Yes, that is true.

Mr. Lask: Certainly we have to acknowledge that in 1981 there is not a favourable situation for the livestock industry in Canada. I feel one should not single out 1981, any more than one should single out 1976 or 1973, when there were large imports too. On the whole, I believe you have to acknowledge the positiveness of the free flow and free trade situation with the United States and Canada.

Senator Hays: Then you don't think we should have a meat law; that is not necessary?

Mr. Lask: I wouldn't want to say that we should not have a meat law. I will certainly abide by the agreements that stand under GATT, and I would like to see continuous discussion

[Traduction]

M. Lask: Non.

Le sénateur Hays: Croyez-vous qu'il devrait y avoir libre-échange total avec les États-Unis dans le secteur du bœuf, et réciprocité commerciale complète entre ce pays et le Canada?

M. Lask: Oui.

Le sénateur Hays: Sans barrières tarifaires ni aucune autre mesure du genre?

M. Lask: Non, je ne peux pas être d'accord sur ce point.

Le sénateur Hays: Vous n'êtes pas d'accord?

M. Lask: Non.

Le sénateur Hays: Vous n'êtes donc pas d'accord avec la position de l'Alberta; l'Alberta Cattlemen's Association croit en effet en la réciprocité complète.

M. Lask: Pour être honnête, je ne suis pas au courant.

Le sénateur Hays: C'est ce que l'Association a indiqué au Comité, par la voie de son président.

M. Lask: Malheureusement, je n'y étais pas.

Le sénateur Hays: Il a dit qu'il parlait au nom de ses 35,000 membres.

M. Lask: De l'Alberta?

Le sénateur Hays: Oui. Vous n'êtes pas d'accord avec cette position?

M. Lask: Le libre-échange complet?

Le sénateur Hays: Oui.

M. Lask: Non, je ne peux pas être d'accord.

Le sénateur Hays: Jusqu'ici, si mes chiffres sont exacts—et je crois bien qu'ils le sont—le Canada a exporté pour \$172 millions de bovins cette année et en a importé pour \$254 millions; nous sommes donc en fait en désavantage. Cela s'est produit souvent dans le passé à des périodes de bas prix. Cet argument vous donnerait raison de dire qu'il devrait y avoir une certaine protection pour les producteurs canadiens.

M. Lask: Je pense que dans le passé, nous avons eu une balance commerciale favorable avec les États-Unis en ce qui a trait aux bovins.

Le sénateur Hays: Oui, c'est exact.

M. Lask: Nous devons nous rendre compte qu'en 1981, la situation de l'industrie du bétail au Canada n'est pas très encourageante. Je pense toutefois que l'année 1981 n'est pas une année particulière, pas plus que ne l'étaient 1976 ou 1973, années où les importations ont également été élevées. Dans l'ensemble, je crois qu'il faut reconnaître l'aspect positif du libre-échange et de la libre circulation des biens entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur Hays: Vous ne pensez donc pas que nous devrions avoir une loi sur la viande? Ce n'est pas nécessaire, selon vous?

M. Lask: Je n'ai pas dit que nous ne devrions pas avoir de loi sur la viande. Je respecterai sûrement les accords conclus dans le cadre du GATT, et j'aimerais qu'il y ait une discussion

[Text]

between Canada and the United States on the flow of cattle and beef between those two countries.

Senator Hays: But you would prefer any help to be given through a sort of stabilization program?

Mr. Lask: Yes, I would.

Senator Hays: Do you believe the stabilization program to be one where two levels of government and the producer all contribute?

Mr. Lask: Yes, I would like to see a tripartite situation in regard to stabilization.

Senator Hays: So you are not opposed to subsidies to the cattle business?

Mr. Lask: If we are talking about a tripartite situation, certainly one would think in terms of contribution.

Senator Hays: Your counterparts in Alberta, through their president, representing their members, are completely opposed to any sort of subsidy whatsoever.

Mr. Lask: Well, I cannot speak for Alberta.

Senator Hays: So you are not that closely affiliated?

Mr. Lask: Well, we are. We trade back and forth. I have to listen to the members in our province, which is Ontario only, and I have to look after those interests.

Senator Hays: I suppose you are the largest importer of western beef in Canada, are you not?

Mr. Lask: From Alberta?

Senator Hays: From Alberta.

Mr. Lask: No, I don't believe so. I believe Quebec——

Senator Hays: Between the two of you.

Mr. Lask: I would think Quebec would be a larger importer.

Senator Hays: But you both would be very large?

Mr. Lask: Yes.

Senator McGrand: Beef production in Ontario is general throughout the province, in all counties, but which counties in Ontario produce the most beef? Which are your beef producing counties?

Mr. Lask: I would think the counties of Bruce and Grey possibly have the largest inventory of beef in the province.

Senator McGrand: How about the counties in the Ottawa Valley, Renfrew and so on?

Mr. Hedley: I think we have to differentiate to some degree. Going back to your earlier question, there are large inventory numbers of beef cattle in Bruce County, Grey County and Huron County. If you look at cattle feeding operations, I believe Huron County is probably the largest county in marketings of slaughter cattle. Bruce County is by far and away the county with the largest inventory of cattle, but a lot of them are in stock or cattle operations. I would think almost all

[Traduction]

continue entre le Canada et les États-Unis sur le commerce de bovins entre ces deux pays.

Le sénateur Hays: Mais vous préféreriez une aide par l'entremise d'un programme de stabilisation quelconque?

M. Lask: Oui.

Le sénateur Hays: Croyez-vous que les deux niveaux de gouvernement et les producteurs devraient tous contribuer à ce programme de stabilisation?

M. Lask: Oui, j'aimerais que la stabilisation se fasse de façon tripartite.

Le sénateur Hays: Donc, vous ne vous opposez pas aux subventions à l'industrie du bœuf?

M. Lask: Si l'on parle d'une participation tripartite, on devra certainement penser en termes de contribution.

Le sénateur Hays: Vos homologues de l'Alberta, par l'entremise de leur président qui les représentait, s'opposent fermement à toute forme de subventions.

M. Lask: Je ne peux pas me prononcer pour l'Alberta.

Le sénateur Hays: Donc, vous n'avez pas de liens étroits avec cette province?

M. Lask: Oui, d'une certaine façon, parce que nous faisons du commerce avec elle. Je dois cependant écouter les membres de ma propre province, c'est-à-dire de l'Ontario seulement, et protéger leurs intérêts.

Le sénateur Hays: Je suppose que vous êtes les plus grands importateurs de bœuf de l'Ouest au Canada, n'est-ce pas?

M. Lask: De l'Alberta?

Le sénateur Hays: De l'Alberta.

M. Lask: Non, je ne pense pas. Je crois que le Québec . . .

Le sénateur Hays: De vous deux?

M. Lask: Je pense que le Québec est le plus grand importateur.

Le sénateur Hays: Mais vos deux provinces importent beaucoup?

M. Lask: Oui.

Le sénateur McGrand: La production de bœuf en Ontario est répandue dans tous les comtés de la province, mais quels sont ceux qui produisent le plus?

M. Lask: Je pense que les comtés de Bruce et de Grey ont probablement le plus important cheptel de la province.

Le sénateur McGrand: Et les comtés de la vallée de l'Ontario, comme Renfrew?

M. Hedley: Je pense qu'il faut faire une distinction à un certain niveau. Pour en revenir à votre question antérieure, il existe un cheptel bovin important dans les comtés de Bruce, de Grey et de Huron. Si l'on parle d'engraissement, je pense que le comté de Huron est probablement le plus important pour la mise en marché des bovins d'abattage. Le comté de Bruce est de loin celui qui compte le plus grand cheptel bovin, mais la plupart des éleveurs s'y occupent strictement d'élevage. Je

[Text]

the larger counties in western Ontario, apart from the Niagara Peninsula area, would market more cattle than any of the counties in the Ottawa Valley.

The Deputy Chairman: Any further questions?

Thank you very much, Mr. Lask and Mr. Hedley, for appearing before us today. Your presentation will be part of the permanent record for today.

Honourable senators, we will now hear from the Canadian Meat Council. I understand Mr. Adams, the general manager, will be the spokesman, and perhaps he will introduce the other people he has with him.

Mr. D. M. Adams, Gen Manager, Canadian Meat Council: Mr. Chairman and honourable senators, with me this afternoon are Mr. Lou Teichroeb, who is the chairman of our Beef Committee, and whose full-time job is national beef manager for Canada Packers, and Mr. L. M. Campbell, who is the secretary-treasurer of our council.

We have prepared a fifteen-page submission for your consideration. I will attempt to summarize our views. Incidentally, we have a summary attached to the submission. I will refer to some of the pages in the main body of the report, which starts on page 4.

On the first page we point out that the Canadian Meat Council has since 1919 been the national trade association representing federally inspected meat processing companies in Canada. Our membership accounts for about 60 per cent of the Canadian federally inspected cattle slaughter. Our members are therefore buyers for cash of a considerable number of cattle each year. In turn, they are sellers to the domestic retail and HRI and to export customers of a sizeable tonnage apiece in a variety of forms.

The Senate has performed a valuable service to the industry by commissioning Mr. Roytenberg to set down four alternative schemes to compare with the present system of cattle marketing. We value this opportunity to present the views of our membership.

As we point out on page 2, while we recognize the cattle industry is in a troubled economic state, it appears that too much emphasis is being directed at the marketing system. The real culprits are the economic pressures and inflationary aspects on the production side, along with a weakened consumer demand for beef products brought about by the general economic climate, in association with the fact that competing meat supplies of pork and poultry are plentiful and relatively cheap.

The present competitive marketing system for beef cattle has been general vindicated of serious shortcomings, and indeed confirmed free of culprits—that is, profiteers—in a series of studies, inquiries and research projects. The marketing system was never intended to continually guarantee a profit to any participant. A profit is the reward for efficiency, initiative and risk-taking. All that can be asked of the current

[Traduction]

pense que presque tous les grands comtés de l'ouest de l'Ontario, à l'exception de la péninsule du Niagara, vendent plus de bovins que tous les comtés de la vallée de l'Outaouais.

Le vice-président: Y a-t-il d'autres questions?

Merci beaucoup, messieurs Lask et Hedley, d'avoir comparu devant nous aujourd'hui. Votre exposé sera intégré au fascicule permanent sur les délibérations d'aujourd'hui.

Honorables sénateurs, nous entendrons maintenant les représentants du Conseil des viandes du Canada. M. Adams, le directeur général, se fera le porte-parole de cet organisme, et nous présentera peut-être les personnes qui l'accompagnent.

M. D. M. Adams, directeur général, Conseil des viandes du Canada: Monsieur le président, honorables sénateurs, j'ai ici avec moi cet après-midi M. Lou Teichroeb, le président de notre Comité de bœuf, qui travaille à plein temps comme gérant national du bœuf pour la compagnie Canada Packers, ainsi que M. L. M. Campbell, le secrétaire-trésorier de notre Conseil.

Nous avons préparé pour vous un exposé de quinze pages, que je tenterai de résumer ici; l'exposé s'accompagne d'ailleurs d'un sommaire. Je mentionnerai certaines pages du rapport lui-même, qui débute à la page 4.

À la première page, nous soulignons que le Conseil des viandes du Canada est depuis 1919 l'association professionnelle nationale chargée de défendre les intérêts des compagnies canadiennes de transformation de la viande soumises aux inspections du gouvernement fédéral. Nos membres représentent environ 60 p. 100 des abattoirs de bovins qui subissent ces inspections. Ils achètent donc comptant un nombre considérable de bovins chaque année. À leur tour, ils vendent chacun aux commerçants de détail, aux collectivités, hôtels et restaurants, et aux consommateurs des marchés d'exportation une quantité impressionnante de produits animaux sous diverses formes.

Le Sénat a rendu un grand service à l'industrie en demandant à M. Roytenberg de mettre sur papier quatre programmes possibles pour les comparer au régime actuel de mise en marché des bovins. Nous sommes heureux de cette occasion de présenter les opinions de nos membres.

Comme nous le signalons en page 2, nous reconnaissons bien sûr que l'industrie des bovins est en mauvaise posture économique, mais il nous semble qu'on attache trop d'importance au réseau de mise en marché. Les vrais coupables, ce sont les pressions économiques et les aspects inflationnistes du secteur de la production, la baisse de la demande de consommation de produits du bœuf en raison du contexte économique général, ainsi que l'abondance et le relatif bas prix de viandes concurrentes, c'est-à-dire le porc et la volaille.

Le réseau concurrentiel actuel de mise en marché des bovins a de façon générale de graves faiblesses, mais ne semble pas comprendre de profiteurs, selon une série d'études, d'enquêtes et de projets de recherche. Ce réseau n'a jamais été destiné à garantir des profits continus à aucun de ses participants; les profits sont une récompense pour l'efficacité, l'initiative et l'audace. Tout ce qu'on peut demander au réseau de mise en

[Text]

marketing system is that it accept the supply and discover the price at which all available product will move into consumption in competition with other alternative protein sources. The competitive thrust of the present system has been, is and can continue to be an important spur to innovation and further growth in the beef producing economy.

On page 3 we point out that Mr. Roytenberg's report is seriously lacking, because in our view the author is generally interested in the financial help of the industry and in giving producers accurate and complete information on which to base decisions. If the author was generally so interested, it would seem desirable to look at the pros and cons of all alternatives rather than to throw out the good aspects of the present system and conjure up the image that in the absence of compulsory intervention a domesday scenario will persist. The document fails to analyze the impact of the alternative proposed system on participants other than producers. To strengthen the system there must be equity between the various sectors, a fact that is largely overlooked by the author.

Much of the data cited in the report is outdated and incomplete. While some previous studies are cited, some of them have, as far as we know, never reached public view. Further, statistical analysis does not fully illustrate the trade flows between Canada and the U.S., as we point out on page 5.

Over the years, Canadian cattle prices have been maintained at the highest level of any major beef producing country, and oftentimes at a price close to the import ceiling. All of which seems to be clear evidence that an efficient and competitive beef marketing system is serving the industry.

If Canada were to adopt an inward-looking supply managed and/or central price administered system for cattle, it is our considered opinion that such action would result in a large measure of contraction necessary to operate a viable industry strictly within Canada, would necessitate the closing of borders—that is, a loss of trade of export earning and of secondary industry—and would bring retaliation from our trading partners, particularly the U.S., and the closing of the border to the exports of pork and pork products.

As we point out on page 10, members of the Canadian Meat Council consider it is the prerogative of producers to select and develop the method of marketing they consider most suitable. Producers themselves should make the choice between the present system of alternative marketing channels or a collective marketing plan. We would recommend that serious consideration should be given to other alternatives that offer up a means of assuring producers financial viability, such as hedging, a co-operative voluntary income assurance plan, electronic auction marketing options, expanded markets information, improved carcass grading and selling by grade and yield.

[Traduction]

marché actuel, c'est d'accepter l'offre et de déterminer le prix auquel tous les produits disponibles peuvent être consommés, en concurrence avec les autres sources de protéines. L'aspect concurrentiel de ce régime a été, est encore et peut continuer à être un stimulant important pour l'innovation et la croissance dans l'économie de production du bœuf.

En page 3, nous soulignons que le rapport de M. Roytenberg comporte de graves lacunes, parce que selon nous, et à la diffusion, parmi les producteurs, de renseignements exacts et complets sur lesquels ils pourront fonder leurs décisions. Étant donné des intérêts aussi généraux, il aurait été souhaitable que l'auteur étudie les avantages et les inconvénients de toutes les solutions possibles, plutôt que de rejeter tous les aspects positifs du régime actuel et de laisser planer des visions d'apocalypse s'il n'y a pas d'intervention coercitive. L'auteur du document n'a pas analysé les répercussions des diverses solutions proposées sur les autres participants que les producteurs. Pour renforcer le régime, il faut établir un équilibre entre les divers secteurs, ce dont l'auteur n'a pas tenu compte du tout.

Une bonne partie des données mentionnées dans le rapport sont périmées et incomplètes. Bien que diverses études antérieures y soient citées, certaines d'entre elles, à notre connaissance, n'ont jamais été rendues publiques. Par ailleurs, les analyses statistiques n'illustrent pas clairement les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, comme nous l'indiquons en page 5.

Avec les années, les prix des bovins canadiens ont été maintenus au niveau le plus élevé de tous les grands pays producteurs de bœuf, et se sont souvent rapprochés du plafond fixé pour les importations. Tous ces facteurs semblent prouver clairement qu'un réseau efficace et concurrentiel de mise en marché du bœuf profite à l'industrie.

Si le Canada adoptait un système de vente centralisée ou un système de gestion de l'offre pour l'industrie bovine, orientés vers ses propres besoins, cela assurerait selon nous la forte contraction nécessaire à l'exploitation d'une industrie viable au Canada, mais nécessiterait la fermeture des frontières, ce qui représenterait une perte des recettes tirées de l'exportation et une baisse d'activités pour le secteur de la transformation et pousserait nos partenaires commerciaux, plus particulièrement les États-Unis, à prendre des mesures de représailles et à fermer les frontières aux exportations de porc et de produits du porc.

Comme nous l'avons signalé à la page 10 de notre mémoire, les membres du Conseil des viandes du Canada jugent que c'est le privilège des producteurs de choisir et de mettre au point la méthode de mise en marché qu'ils jugent la plus appropriée. Ce sont eux qui devraient choisir entre le système actuel de circuits de mise en marché ou un plan global de commercialisation. Nous recommandons que soient étudiés sérieusement les autres options qui assureraient aux producteurs une certaine rentabilité, comme les opérations en contrepartie, un régime coopératif volontaire d'assurance des revenus, la mise aux enchères informatisée, une information améliorée sur les marchés, une évaluation améliorée des carcasses et la vente selon les catégories et le poids.

[Text]

There are those who believe in an export orientation and at the same time support supply management. In our view, these two philosophies are diametrically opposed, for supply management normally results in a shrinking of markets and a resulting loss of exports. A number of recent reports have cautioned against supply management marketing boards, due to the difficulty in forecasting demand, the importance of international trade, the cost of implementation and the diverse nature of the cattle output. Indeed, some have suggested the current structure is sound, and, like the Canadian Meat Council, feel only fine-tuning is required to effect improvement.

Meat processing is dependent on the maintenance of a viable and expanding animal agriculture. The present marketing system is not perfect, but with all sectors working together to solve mutual problems, and understanding the interdependence of the various sectors, we remain convinced that the cattle beef industry will experience further progressive development. The entire cattle beef industry must be involved on an ongoing basis is effective, constructive discussions on policy and strategy matters.

In principle, the meat packing industry supports the legitimate concerns of livestock producers that there be reasonable and rational programs of income stabilization and/or price support. Such programs must be designed so they do not unduly interfere with the free market system or curtail access of Canadian products to international markets.

Finally, Canada, with its substantial potential to produce, must surely aim long-term to optimize the use of all resources in producing beef. We endorse the concept of preserving a competitive, market-oriented, profit-motivated system which stresses and rewards efficiency, productivity, innovation and initiative.

Mr. Chairman, that concludes the summary.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Adams. Questions?

Senator Hays: Mr. Kaumeyer of L.K. Resources spoke in Lethbridge of efficiency, as you have done in your brief today. He said that the genetic material around was not being used, and he suggested that if we were to take proper advantage of the genetic material we could possibly be weaning 800 lb. calves, and that they would be ready for the market. Is the packing industry ready to merchandise and sell those kinds of animals? That means retooling and all that sort of thing. You won't kill a 2,500 lb. bull now. I wonder what you would do with an 800 lb. calf if you had to change. It is possible to produce 800 lb. calves by extending the weaning age and weaning weights, using good land instead of scrub land, and getting these animals to market at nine months instead of, as with some of them, two years.

[Traduction]

Certains croient en un système axé à la fois sur les exportations et sur la gestion de l'offre. Selon nous, ces deux aspects sont diamétralement opposés, puisque la gestion de l'offre entraîne généralement un rétrécissement des marchés et une diminution des exportations. Un certain nombre de mémoires préparés dernièrement offrent une mise en garde contre les offices de commercialisation de gestion de l'offre, puisqu'il est difficile de prévoir la demande, l'importance du commerce international, le coût de la mise en œuvre et la production de bovins. En effet, certains soutiennent que la structure actuelle est solide et croient, tout comme le Conseil des viandes du Canada, que seule une petite mise au point est nécessaire pour assurer une certaine amélioration.

Le traitement des viandes dépend du maintien d'un secteur de l'élevage viable et croissant. Le système de mise en marché actuel n'est pas parfait, mais si tout les membres de l'industrie s'unissent pour résoudre leurs problèmes communs et qu'ils soient conscients de l'interdépendance des divers secteurs, nous sommes convaincus que l'industrie connaîtra une expansion accrue. Toute l'industrie du bœuf doit participer continuellement à des discussions efficaces et constructives en matière de politique et de stratégie.

En principe, l'industrie de la salaison partage les préoccupations légitimes des éleveurs qui souhaitent la création de programmes rationnels en matière de stabilisation du revenu et de soutien des prix. De tels programmes devaient être conçus afin de ne pas gêner indûment le système du marché libre et de ne pas limiter non plus l'accès des produits canadiens aux marchés internationaux.

Finalement, le Canada, compte tenu de son important potentiel de production, doit certainement compter, parmi ses objectifs à long terme, l'exploitation optimale de toutes les ressources de production de bovins. Nous appuyons le concept de la préservation d'un système concurrentiel, axé sur le marché et les profits, et qui met l'accent sur l'efficacité, la productivité, l'innovation et l'initiative et récompense ceux qui font preuve de telles qualités.

Monsieur le président, c'était un résumé de notre mémoire.

Le vice-président: Merci, monsieur Adams. Y a-t-il des questions?

Le sénateur Hays: M. Kaumeyer, de la société L.K. Resources, a parlé à Lethbridge d'efficacité, tout comme vous l'avez fait aujourd'hui. Il a dit qu'on n'utilisait pas assez le matériel génétique dont on disposait et a donné à entendre qu'en l'utilisant à bon escient, nous pourrions sevrer et mettre sur le marché des veaux de 800 livres. L'industrie de la salaison est-elle disposée à mettre ces animaux sur le marché et à les vendre? Il faudrait évidemment rééquiper l'industrie. Vous n'allez pas abattre un taureau de 2,500 livres à l'heure actuelle. Je me demande ce que vous feriez avec un veau de 800 livres si vous deviez changer. Il est possible de produire des veaux de ce poids en changeant l'âge et le poids au sevrage, en se servant de bonnes terres plutôt que de terres de broussailles, et en amenant ces animaux au marché à neuf mois plutôt qu'à deux ans comme on le fait parfois.

[Text]

Mr. Adams: There are, of course, some 800 lb. cattle that show up on the market. The demand in regard to that weight of cattle is something else. I think Mr. Teichroeb might be more competent to respond to that. Before he speaks, my own observation is that the demand for all meat, particularly beef, in Canada is spreading, particularly in some of the larger cities. The new Canadians are eating somewhat different kinds of meat. We have seen the effect of the new Canadian market on the lamb trade, for instance. This is also evident in the beef trade. With that general comment, I would ask Mr. Teichroeb if he would like to add something.

Mr. L. Teichroeb, Chairman, Beef Committee, Canadian Meat Council: It seems a little unusual that we would talk about marketing cattle at a lighter weight. It seems that most people are more interested in marketing heavier weights; it is a more effective use of the space, whether it is in a processing plant or a retail outlet, or whatever.

Senator Hays: When you kill a nine-month old calf it is a different kind of meat than when you kill an 850 lb. two-year old Hereford heifer. There are different cuts involved too. You produce the calf at half the cost. I think Mr. Kaumeyer was suggesting that we have not made the proper use of the genetic material that is available, which they do in many European countries. You mention that yourself. You people are not in the beef business like you are in the chicken business and other businesses where there are marketing boards, where you are assured of profits, where you get in and almost take over those businesses. You don't get so involved in the beef business. Probably you would be in the cow and calf business or something like that.

Mr. Teichroeb: If 800 lb. animals are the type of cattle that producers would choose to market, I am sure we would handle them, and I am sure we would find a way of marketing them.

Senator Hays: When we were short of beef several years ago, when calves first started to sell for \$1 or \$1.25 per lb. you were buying fat 550 lb. heifer calves and slaughtering them. Isn't that right?

Mr. Teichroeb: Yes.

Senator Hays: Did you have problems marketing them? You stopped doing that for some reason or other.

Mr. Teichroeb: I don't think that is right. We don't stop doing anything. If the calves are there to be processed we will handle them; we will slaughter them and we will market them. The reason we stopped doing it was because the calves were being fed to heavier weights; they were no longer there.

Senator Hays: I am talking about fat weaned calves. They were right off the cow. You were buying those calves.

Mr. Teichroeb: They are just not being marketed like that any more, and that is not our choice.

[Traduction]

M. Adams: Il arrive évidemment qu'on trouve des bovins de 800 livres sur le marché. La demande pour ce genre de bovins est fort particulière. Je crois que M. Teichroeb serait mieux en mesure que moi de répondre à cette question. J'aimerais d'abord vous dire que j'ai remarqué que la demande pour tous les types de viande, particulièrement le bœuf, augmente au Canada, particulièrement dans les grandes villes. Les néo-Canadiens mangent d'autres types de viande. Nous avons vu les répercussions de leur arrivée sur le commerce de l'agneau, par exemple; leur présence a également eu des répercussions sur le commerce du bœuf. Je demanderai maintenant à M. Teichroeb d'ajouter quelques mots.

M. L. Teichroeb, président, comité d'étude du bœuf, Conseil des viandes du Canada: Il est quelque peu étonnant qu'on parle de la mise en marché de bovins moins gras. Il semble que la plupart des gens soient plus intéressés à mettre sur le marché de plus gros animaux puisque cela représente une meilleure utilisation de l'espace disponible, dans une usine de transformation ou un entrepôt de détail.

Le sénateur Hays: Quand vous abattez un veau de neuf mois, ce n'est pas la même viande que celle d'une génisse Hereford de deux ans, qui pèse 850 livres. Il s'agit de deux coupes différentes. Vous produisez le veau à moitié prix. Je crois que M. Kaumayer disait que nous n'avions pas utilisé à bon escient le matériel génétique disponible, ce que font de nombreux pays d'Europe. Vous en avez d'ailleurs vous-même parlé. Les membres de l'industrie bovine ne se trouvent pas dans la même position que ceux du secteur de la volaille ou des autres secteurs où il existe des offices de mise en marché, où les membres sont assurés de profits, où les offices prennent presque tout à leur charge. Ce n'est pas la même chose avec le secteur des bovins. Vous participeriez probablement au secteur du naissage.

M. Teichroeb: Si les producteurs choisissaient des animaux de 800 livres pour le marché, je suis persuadé que nous pourrions nous en occuper et que nous pourrions également trouver une façon de les mettre en marché.

Le sénateur Hays: Lorsque nous avons manqué de bœuf, il y a plusieurs années, lorsqu'on vendait le veau \$1 ou \$1.25 la livre, vous achetiez des veaux gras, de type Hereford, de 550 livres et les abattiez, n'est-ce pas?

M. Teichroeb: C'est exact.

Le sénateur Hays: Éprouviez-vous des problèmes à les mettre en marché? Pour une raison ou une autre, vous ne procédez plus de cette façon.

M. Teichroeb: Je ne crois pas que ce soit tout à fait exact. Nous n'avons pas cessé. Si les veaux sont disponibles, nous nous occuperons de leur transformation; nous les abattons et les mettons en marché. Nous ne nous en occupons plus parce que les éleveurs ne les engraisent plus autant.

Le sénateur Hays: Je parle des veaux gras tout juste sevrés que vous achetez.

M. Teichroeb: Mais on ne les vend plus ainsi de nos jours; ce n'est pas de nous que cela dépend.

[Text]

Senator Hays: They are marketed. You are not buying them.

Mr. Teichroeb: Limited numbers are being marketed in that manner.

Senator McGrand: With an 800 lb. carcass are you dealing with veal or baby beef at that weight?

Mr. Teichroeb: I would call that baby beef or veal. I don't know. It is really a matter of throwing terms around; that is about all it amounts to.

Senator McGrand: Does the public have a preference for baby beef or what we call mature beef?

Mr. Teichroeb: Generally a consumer has a preference for mature beef. However, if the price is right something such as baby beef, which is frequently featured at certain times of the year, is very well received.

Senator McGrand: What is the influence of the new Canadian? You mentioned the new Canadians.

Mr. Adams: A few years ago there was a very successful baby beef marketing group in Ontario, the Red Triangle Club. They specialized in lightweight Aberdeen Angus cattle, which went out to a select butcher trade. Experience through the fifties and on into the sixties showed that those kinds of calves were relatively expensive to produce at that time, the production volume went down, the demand through the specialty butcher shops that took them fell off, and they finally faded from the picture. That was one type of baby beef animal, though, that was very popular for a number of years.

The new Canadian demand seems to be for a fairly lightweight carcass with relatively less finish on it. You might call it a very heavy veal calf even. You see it particularly in some of the Italian markets and other markets, certainly around Toronto.

The Deputy Chairman: It seems there are people in the audience who would like to ask questions. I am afraid we cannot open up the meeting to questions from the audience, but thank you for offering your help.

Senator Williams: Who are these new Canadians to whom you refer? Are they of European stock or Asiatic stock? What is involved in this manner of buying the product?

Mr. Adams: I would say that they are primarily European; they are of Italian and Greek extraction in large part. They tend to like to shop at a somewhat different kind of market than the typical chain store self-service counter. As I mentioned, they tend to prefer a somewhat lighter covered or less finished piece of meat.

Senator Williams: Is the amount they purchase comparable with that of other Canadians?

Mr. Adams: I have no way of knowing what the quantity is. Certainly large quantities disappear through these stores that service that trade, and chain stores in the particular neighbourhoods.

[Traduction]

Le sénateur Hays: Ils sont mis en marché. Vous ne les achetez simplement pas.

M. Teichroeb: Seul un nombre limité est ainsi mis en marché.

Le sénateur McGrand: Lorsque vous avez une carcasse de 800 livres, s'agit-il d'un veau ou d'un jeune bœuf?

M. Teichroeb: J'appellerais cela un jeune bœuf ou un veau. Je ne le sais pas. Ce n'est qu'une question de terminologie.

Le sénateur McGrand: Le public préfère-t-il le jeune bœuf ou le bœuf un peu plus âgé?

M. Teichroeb: Les consommateurs préfèrent habituellement le bœuf plus âgé. Toutefois, plusieurs achètent du jeune bœuf lorsqu'il est bon marché, à certaines périodes de l'année.

Le sénateur McGrand: Vous avez parlé des néo-Canadiens. Quelle est leur influence sur le marché?

M. Adams: Il y a quelques années, un groupe qui s'occupait de la mise en marché du jeune bœuf, le *Red Triangle Club*, a connu un certain succès en Ontario. Ses membres se spécialisaient dans les jeunes bovins de type Aberdeen Angus, qui étaient vendus chez certains bouchers. Notre expérience, au cours des années 50 et 60, nous a appris que la production de ce type de veaux était plutôt coûteuse à ce moment-là; le volume de production a baissé, la demande auprès de ces bouchers a également baissé, et on a cessé la production. Ce type de jeune bœuf a pourtant été fort populaire pendant un certain nombre d'années.

Les néo-Canadiens veulent un animal plus jeune et légèrement moins engrainé. On peut même dire que c'est un très gros veau. Vous les voyez plus particulièrement dans certains marchés italiens et autres, près de Toronto.

Le vice-président: Il me semble que certains membres de l'auditoire aimeraient poser des questions. Je suis désolé, mais nous ne pouvons pas permettre aux membres du public de poser des questions. Merci d'avoir voulu nous aider.

Le sénateur Williams: Qui sont ces néo-Canadiens? Sont-ils d'origine européenne ou asiatique? De quel genre de marchés s'agit-il?

M. Adams: Je dirais que la majorité de ces néo-Canadiens sont d'origine européenne, Italiens et Grecs pour la plupart. Ils font leurs achats ailleurs que dans les grands magasins à succursales, de type libre-service. Comme je l'ai dit, ils préfèrent une viande moins engrainée.

Le sénateur Williams: Combien de viande achètent-ils par rapport aux autres Canadiens?

M. Adams: Je ne le sais pas. Ces magasins vendent certainement d'importantes quantités; il en va de même pour les magasins à succursales multiples de ces quartiers.

[Text]

Senator Williams: So whether they are from Asiatic or European countries, there is very little difference in the products they purchase?

Mr. Adams: A little difference compared with what you consider the typical general average North American pattern. There are some differences in preference.

Senator Hays: When beef is brought into this country it is your people who import it. The Americans or Australians don't sell it; you buy it and bring it in when you can make a dollar. Is that not correct?

Mr. Adams: There is an elaborate international network, if you like, of trading companies, international brokers. There are some New Zealand companies' offices here in Canada and so on. The connection is made, and some of the meat that comes in certainly goes direct to the packing plants of our members. Some of it doesn't; some of it goes to other destinations. I would like to defer further detail to Mr. Teichroeb.

Senator Hays: How many dollars does it take to trigger the import of cattle into Ontario? For instance, you have brought 90,000 head of cattle into Ontario since the first of the year; the packing plants brought those cattle in. What kind of money triggers you into saying you are going to bring a certain number in, or to start buying it rather than buying from Lethbridge, Saskatoon, Winnipeg or wherever? You do it because it pays you to do it, and that is what the business is all about. You told us that earlier.

Mr. Adams: Certainly the cattle start rolling northward when the price is highest here in this country. I will let Mr. Teichroeb or Mr. Campbell go through the arithmetic, because they can take an example. I think one of them will have right off the top of his head the number of dollars required to trigger the movement. It happens on a fairly logical basis, and it is just a case of going through the steps of what is involved to cover exchange, duty, running costs, brokerage and so on.

Mr. Teichroeb: I don't really think it is necessary to go through the arithmetic. That certainly is something that determines whether cattle are imported by any packer. It should be remembered that, although there was a lot of cattle imported this year, there was actually more live cattle exported, so it is not a completely one-way movement.

Senator Hays: That was not my question. I wanted to know what triggers bringing a fat animal from Omaha to here.

Mr. L.M. Campbell, Secretary-Treasurer, Canadian Meat Council: Perhaps the easiest way to comment on that question is to say that the Canadian packer buyer is, I think it is safe to say, continually looking at the prices of livestock on various markets in Canada and the United States. That is fed slaughter cattle that we are referring to. As we have tried to point out, it is a case of relative prices, considering the exchange rate today, which I suppose is 18½ per cent or 19 per cent, the running costs, the tariff, which I believe is \$1.10 per hundred-weight live; you add up all those things and see where the price is. I suppose what triggers that movement ultimately is the

[Traduction]

Le sénateur Williams: Les produits qu'achètent les gens d'origine européenne ou ceux d'origine asiatique ne sont pas tellement différents. Est-ce exact?

M. Adams: Il n'y a que de petites différences entre leurs modes d'achat et ceux des Nord-Américains. Cela va de soi.

Le sénateur Hays: Lorsque le bœuf est amené au Canada, c'est vous qui l'importez. Les Américains ou les Australiens ne le vendent pas; vous l'achetez et l'apportez ici quand vous pensez pouvoir réaliser des profits. Est-ce exact?

M. Adams: Disons qu'il y a un réseau international complexe de sociétés commerciales, de courtiers internationaux. Certaines sociétés néo-zélandaises ont même des représentants au Canada, et ainsi de suite. On conclut une entente et une certaine quantité de la viande qui arrive au Canada va certainement dans les usines de conditionnement de nos membres. Mais une autre quantité va également ailleurs. M. Teichroeb pourrait vous donner de plus amples renseignements à ce sujet.

Le sénateur Hays: Quel est le montant magique qui vous pousse à importer des bovins en Ontario? Par exemple, vous avez importé dans cette province 90 000 têtes de bétail depuis le 1^{er} janvier; les salaisons ont fait venir ce bétail. Quel est le montant magique qui vous pousse à importer certains animaux, ou à les acheter ailleurs qu'à Lethbridge, Saskatoon, Winnipeg et ainsi de suite? Vous le faites pour les profits, vous l'avez dit un peu plus tôt.

M. Adams: Évidemment, les bovins sont importés au Nord lorsque le prix est plus élevé ici. Je laisserai à M. Teichroeb ou à M. Campbell le soin de vous donner les aspects mathématiques de la question puisqu'ils peuvent fournir un exemple. Je crois que l'un d'eux pourra vous parler de ce montant magique. C'est une méthode logique, qui doit prouver qu'il y aura assez d'argent pour couvrir le cours du change, les droits douaniers, les frais de gestion, le courtage et ainsi de suite.

M. Teichroeb: Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de discuter de l'aspect mathématique de la question. Il détermine certainement si un service de salaison importera le bétail. On devrait se rappeler que, bien qu'on ait importé beaucoup de bovins cette année, on exporte généralement plus de bétail sur pied; il ne s'agit donc pas d'un commerce à sens unique.

Le sénateur Hays: Ce n'est pas ce que j'ai demandé. Je voulais savoir ce qui vous poussait à importer au Canada un animal engraisé à Omaha.

M. L.M. Campbell, secrétaire trésorier, conseil des viandes du Canada: La façon la plus simple de répondre à cette question est de dire que le transformateur canadien étudie toujours les prix du bétail de divers marchés canadiens et américains. Nous parlons des bovins d'abattage engraisés. Comme nous l'avons dit, cela dépend des prix, compte tenu du cours du change qui est aujourd'hui de 18,5 p. 100 ou de 19 p. 100, des frais de gestion, du tarif douanier qui est je crois de \$1.10 le quintal de bétail sur pied. Vous additionnez tous ces coûts pour déterminer le prix. Somme toute, il y aura importation lorsque le prix payé sur le marché canadien sera plus élevé

[Text]

fact that the price being paid on the Canadian market is higher than the equivalent price in the United States. That is what triggers the movement northwards that we have seen in this past year, mainly steers into Ontario.

The Deputy Chairman: On page 2 of the main body of your brief and as item 2 in the summary you state that the marketing system was never intended to guarantee a profit to any participant. I think that is true. Previous witnesses who have appeared before us seemed to be very happy if they could get the costs of production without even receiving a profit, because they are not getting that. At least one of the associations that appeared before us stated that out of the last twenty years there have been only two in which there was a profit for cow calf producers. That is perhaps somewhat at odds with your statement that it appears there is a profit, whereas some witnesses have claimed there has not been, or that there has been in only two years out of the last twenty. Would you like to comment on that?

Mr. Adams: Certainly for the packing industry there are periods of loss and periods of profit, and we acknowledge that there are periods of loss and periods of profit in cattle production or cattle feeding. I don't feel competent to state any precise level of profit or loss, but, in our judgment, over the years the red meat system has returned, by all signs, a reasonable profit to producers. The production of both cattle and hogs has been increasing, and one would think that would only take place if there was some reward in doing it. That is the way the system operates I presume.

The Deputy Chairman: Do you suggest that the statement that there have been only two years of profit out of the last twenty would not coincide with any thinking, feeling or studies that you have?

Mr. Adams: I certainly don't have any studies.

Senator Bielish: If marketing boards could provide a continuous supply, would you be favourably disposed towards them?

Mr. Adams: I guess I could answer that by saying that we deal every day of the week with hog marketing boards quite successfully, and they come forward with a continuous supply.

Senator Bielish: You feel cattlemen would fall into the same category?

Mr. Adams: It's possible. As we indicated, it is up to producers themselves to decide which system, whether the present system with its number of alternatives or some other system; it is up to producers to make the decision, and once that decision is made we are prepared to operate with it. We are part of the total beef system; we are not the whole beef system.

Senator Hays: Did you oppose the hog marketing agencies in their early beginnings?

Mr. Adams: No, we did not oppose them. We certainly tried to have certain aspects of them made practical and reasonable

[Traduction]

que le prix équivalent aux États-Unis. C'est ce qui nous pousse à importer le bétail au nord comme nous l'avons fait l'an dernier, principalement pour les bouvillons en Ontario.

Le vice-président: A la page 2 de votre mémoire et à l'article 2 du résumé, vous dites que le système de mise en marché n'a pas été conçu pour assurer un profit aux participants. Je suis d'accord avec vous. Ceux qui ont comparu devant notre Comité ont indiqué qu'ils seraient très heureux de récupérer les coûts de production sans même réaliser de profit, ce qui n'est pourtant pas le cas aujourd'hui. Au moins une de ces associations a déclaré qu'au cours des vingt dernières années, les éleveurs-naisseurs n'avaient réalisé des profits qu'à deux reprises. Cela ne coïncide pas tout à fait avec votre déclaration voulant que des profits soient réalisés, alors que certains témoins ont prétendu qu'il n'y en avait pas eu, ou qu'il n'y en avait eu que deux fois au cours des vingt dernières années. Qu'en pensez-vous?

M. Adams: Pour ce qui est des salaisons, il y a des périodes de profits et des périodes de pertes, nous reconnaissons qu'il en est de même dans les secteurs de l'élevage et de l'engraissement des animaux. Je ne suis pas en mesure de vous donner des statistiques sur les profits ou les pertes, mais, selon nous, au fil des ans, le système de viande rouge a assuré, selon toutes les indications, un profit raisonnable aux producteurs. La production de bovins et de porcs a augmenté, et il serait logique que cela se produise par ce qu'il y a certains avantages à participer à ce secteur. Je suppose que c'est la façon dont le système fonctionne.

Le vice-président: Dites-vous que cette remarque sur les deux années de profit en vingt ans ne coïncide pas avec votre opinion ni avec les études effectuées?

M. Adams: Je n'ai certainement pas reçu d'études à ce sujet.

Le sénateur Bielish: Si les offices de commercialisation pouvaient assurer une offre continue, les accueilleriez-vous plus chaleureusement?

M. Adams: Je suppose que je pourrais répondre à cette question en disant que tous les jours de la semaine, nous traitons de façon assez positive avec les offices de commercialisation du porc, et qu'ils nous fournissent toujours les produits que nous demandons.

Le sénateur Bielish: Croyez-vous que les éleveurs puissent faire de même?

M. Adams: Peut-être. Comme nous l'avons dit, c'est aux producteurs de décider quel système le système actuel avec ses diverses options ou un autre système, ils désirent adopter; c'est à eux de prendre cette décision. Nous sommes prêts à respecter leur décision. Nous faisons partie du système global de production du bœuf; nous ne le constituons pas.

Le sénateur Hays: Vous opposiez-vous aux offices de commercialisation du porc à leurs débuts?

M. Adams: Non. Nous avons certainement essayé de rendre certains éléments plus pratiques et plus raisonnables afin que

[Text]

so that business could operate. We accept the right of producers to band together and have an organized sale of their product if they so wish.

Senator Williams: Has the fact that there is a high American dollar rate and a low Canadian dollar rate affected any of your import activities as agents?

Mr. Adams: I think the current exchange rates have tended to work in Canada's favour, and have encouraged exports and discouraged imports.

Senator Williams: Were the advantages reflected on the producer?

Mr. Adams: Yes.

The Deputy Chairman: Thank you very much for appearing, Mr. Adams, with your other witness. We appreciate your presentation very much and thank you for coming.

We will now hear from the Canadian Cattlemen's Association. I will ask Mr. Jim Boyd to introduce the people he has with him today and to present a summary of their brief.

Mr. Jim Boyd, president, Canadian Cattlemen's Association: Mr. Chairman, honourable senators, we thank you for inviting us to appear before you.

Our delegation consists of myself, President of the Canadian Cattlemen's Association; our first Vice-President, Garry Jones; our second Vice-President, Mr. Ron Oswald; we also an Executive Member from Alberta, Mr. Stan Wilson; we have an Executive Member from the Maritime Provinces, Mr. Glen Ells; our Secretary/Manager, Mr. Charles Gracey, and our staff person in Ottawa, Mrs. Diana Kerr.

We have a ten-page brief for your consideration, and I will ask Mr. Gracey to present a summary of it, after which we will all be available for questioning.

Mr. Charles Gracey, Secretary/Manager, Canadian Cattlemen's Association: Mr. Chairman, honourable senators, it is my task to summarize the contents of this paper as briefly as I can, believing that it is more useful to senators and ourselves that we save as much time as possible for discussion.

As Mr. Boyd said, we appreciate the opportunity to appear before you. We acknowledge the sincere desire of the Senate Committee on Agriculture to address problems in the cattle industry, and thus we awaited, and read with interest, the Senate working paper. Having read that, we feel, with you, that the current problems of the industry are very serious and run very deep, and yet are related to the economic recession we are in. In fact, I would like to summarize by saying that our basic concern with the Senate report is that you analyze the problems differently from ourselves. You tend to operate on the premise that the basic problem in the cattle industry is the marketing system itself, and that in order to improve the industry's fortunes we will have to change the marketing system

[Traduction]

les choses puissent fonctionner. Nous reconnaissons le droit des producteurs à s'unir et à avoir un régime de ventes organisées de leurs produits s'ils le désirent.

Le sénateur Williams: L'existence d'un taux monétaire américain élevé et d'un taux canadien plus faible a-t-elle eu une influence sur vos activités d'importation?

M. Adams: Je crois que les taux de change actuels ont, en général, avantage le Canada, et ont favorisé les exportations et défavorisé les importations.

Le sénateur Williams: Les avantages se sont-ils répercutés sur les producteurs?

M. Adams: Oui.

Le président adjoint: Je vous remercie beaucoup, monsieur Adams, d'être venu témoigner vous et votre collègue. Nous avons apprécié votre exposé et nous vous savons gré d'être venus.

Nous entendrons maintenant des représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bétail. Je demande à monsieur Boyd de bien vouloir nous présenter les gens qui l'accompagnent aujourd'hui et de nous résumer le mémoire de l'Association.

M. Jim Boyd, président de l'Association canadienne des éleveurs de bétail: Monsieur le président, honorables sénateurs, nous vous sommes reconnaissants de nous avoir invités à venir témoigner devant votre comité.

Permettez-moi de me présenter en tant que Président de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, et de présenter dans l'ordre notre vice-président, M. Garry Jones; notre deuxième vice-président, M. Ron Oswald, un membre du conseil d'administration représentant l'Alberta, M. Stan Wilson et un autre membre représentant les provinces Maritimes, M. Glen Ells, ainsi que le secrétaire gérant, M. Charles Gracey et notre personnel à Ottawa, Madame Diana Kerr.

Le mémoire que nous voulons vous soumettre compte dix pages, et je demanderai à M. Gracey de bien vouloir en faire le résumé après quoi nous serons prêts à répondre aux questions.

M. Charles Gracey, secrétaire/directeur, Association canadienne des éleveurs de bétail: Monsieur le président, honorables sénateurs, on m'a demandé de résumer notre mémoire aussi brièvement que possible car il vaudrait mieux, pour les honorables sénateurs et pour nous-mêmes, réserver le plus de temps possible à la discussion.

Je me joins à M. Boyd pour vous remercier de l'occasion qui nous est offerte de comparaître devant vous. Nous prenons note du désir sincère du Comité sénatorial de l'Agriculture de s'attaquer aux problèmes de l'industrie du bétail et nous avons hâte de prendre connaissance du document de travail du Sénat. Nous sommes d'accord avec vous que les problèmes que traverse cette industrie actuellement sont très graves, très profonds, mais qu'ils sont pourtant attribuables à la récession économique qui afflige le pays actuellement. En fait, j'aimerais résumer mon propos en disant que notre plus grande inquiétude, c'est que le rapport du Sénat fait une analyse des problèmes différente de la nôtre. Vous partez du principe que le système de commercialisation est le problème fondamental

[Text]

radically. We live in the industry and believe that the problem is largely, if not totally, related to the fact that the industry finds itself at the present time affected by a very serious economic recession, high interest rates and impacts upon consumer demand as a result of the state of affairs in the economy. In order to assist discussion, we have to note at the outset that the diagnosis of the industry's ills made by the Senate working paper and our diagnosis are quite different.

We find that some of the problems the Senate working paper finds in the marketing system are probably ill-founded. The working paper refers to inequities in the marketing system. We have found from various tests and studies that have been carried out that most of the variation in price can be explained by regions, transportation costs, and indeed by differences in yield and quality, and we regret that the allocations of inequities in the marketing system have not been documented in the Senate working paper.

The second in the working paper on problem responses was of great interest to us, because to a large extent it represents some of the things we have been trying to do for the industry. We think that the working paper dealt all too abruptly with the problem responses. There were many things in there, such as more imaginative credit policies, the Beef Import Bill and so on, that we think, put together, offer some important relief for the industry, and we would rather the working paper had dealt with that in some detail. Indeed, we were a little confused by the Senate study, which is quite critical of the beef import law. With respect to Bill C-46, which we hope will soon be passed, we would like to say that we share your concerns about that beef import law, but it does represent to us much more than half a loaf. We have been seeking a beef import law for nine years now; it looks as though we will soon have it, and we would like this committee's support on getting it through.

I turn next to the models that were offered. Without going into details on the models, in view of time, we note generally that the basic central premise of all four models is some degree of public intervention involving some form of supply control. Therefore, rather than dealing with each of the models we felt we would like to raise some questions that we have in our minds about the applicability of supply management to the cattle industry.

On page 6 of our brief we mention first of all the legal and political constraints. We think the Senate committee's report would have been more helpful had you included in it some discussion of those legal and political constraints and the time lag for legislation necessary to get the thing in place. We note also, with respect to producer constraint, that the majority of producers, while concerned about the state of affairs in the industry, do not at this stage seek supply control.

[Traduction]

de notre industrie et qu'il faut chambarder ce système si on veut relancer ce secteur. Mais nous qui sommes sur la ligne de feu, croyons que les problèmes de l'élevage sont largement, sinon totalement, attribuables aux effets combinés d'une récession économique très grave, de taux d'intérêt élevés et aux répercussions sur la demande dues à l'état général de notre économie. Pour éviter tout malentendu, disons au départ que nous posons un diagnostic différent de celui du comité.

Nous constatons que certains problèmes relevés dans le document de travail du Sénat concernant le système de commercialisation sont probablement mal fondés. Le document parle des iniquités du système de commercialisation. Les examens, les rapports et les études montrent que la variation des prix s'explique par les différences entre les régions, les coûts du transport et en fait, par les différences de rendement et de qualité, et nous regrettons que le document de travail n'ait pas mieux étayé les injustices qu'il a attribuées au système de commercialisation.

La deuxième partie du document de travail qui traite des solutions nous a fortement intéressés car, dans une large mesure, elle fait suite à certaines démarches que nous avons déjà faites en ce sens. Nous trouvons que le document de travail se montre beaucoup trop affirmatif au chapitre des solutions. Il comporte bon nombre de solutions, notamment des politiques des crédits plus innovatrices, un projet de loi sur l'importation du bœuf et ainsi de suite, qui, ensemble, pourraient apporter un peu de répit à cette industrie et nous aurions voulu qu'il en traite un peu plus en profondeur. A la vérité, nous sommes restés un peu perplexes devant cette étude sénatoriale qui se montre passablement dure à l'endroit du projet de loi sur l'importation du bœuf. Quant au bill C-46, lui-même qui sera adopté le plus tôt possible nous l'espérons, nous aimerions rappeler que nous partageons vos inquiétudes, mais il constitue, à nos yeux, plus qu'une simple demi-mesure. Depuis neuf ans bien comptés, nous attendons telle mesure; il semble bien que nous allons l'avoir très bientôt et nous aimerions que ce comité se prononce en faveur de son adoption.

Je passe maintenant aux modèles qui nous ont été offerts. Sans entrer dans les détails faute de temps, règle générale, nous remarquons que le principe de base des quatre modèles requiert une certaine dose d'intervention publique accompagnée d'une forme quelconque de contrôle de l'offre. Donc, au lieu de traiter de chacun des modèles en particulier, nous avons cru préférable de soulever certaines questions qui nous sont venues à l'esprit, savoir s'il était possible de gérer l'offre dans le domaine de l'élevage.

A la page 6 de notre mémoire, nous avons mentionné en premier lieu les contraintes juridiques et politiques qu'un système de gestion de l'offre comportait. Nous croyons que le rapport du Comité sénatorial aurait davantage fait œuvre utile si il avait inclus une étude sur les contraintes juridiques et politiques d'un pauvre système et des délais législatifs que son exécution suppose. Quant aux contraintes associées aux producteurs, nous rappelons aussi qu'en dépit des inquiétudes que leur inspire l'état de cette industrie, la majorité d'entre eux restent opposés au contrôle de l'offre pour l'instant.

[Text]

However, most important, the great problem is the biological constraint. Others have commented on this. Our industry is totally different from most of the present supply managed systems. To be as brief as possible: If we are going to have a supply management system in cattle we have to aim at a target that is 60 months in front of us, and we have to hit that target accurately. We see many problems in that regard. How do you gear the basic cow herd to deliver? How do you control the heifer retention and the rate of cow culling? How do you handle variations in supply caused by things like drought, which we have experienced? How do you manage the shifts from calf to yearling feeding? All these are market responsive things.

As someone said earlier: How do you anticipate demande five years down the road because of the elasticity of the demand in beef? What do you do if you are wrong?

I want to mention our concerns about trade implications as they relate to supply management, which is found on page 8 of our brief. We are concerned that this could lead to a smaller industry. We think the Senate committee's working paper might have been more helpful if all of the trade data in it had been broken out to show our trade balance with the United States. They are just shown as global figures. Our trade balance with the United States over the last decade has averaged \$77 million in our favour. This year we have imported \$179.3 million worth of beef and beef product and exported \$188.9 million, so we are at a one-to-one ratio even this year. We set out that information in an appendix to the brief.

I have already touched on the problems of predicting demand.

Having said those things, I want to conclude by referring to a section I would like to read, called "More Practical Solutions." Despite our very grave concerns with the Senate report, we consider it irresponsible to simply criticize the report without offering at least a brief outline of measures that we are pursuing.

First of all, in regard to stabilization the CCA has urged Mr. Whelan to extend support to a tripartite approach to stabilization which involves producer participation, provincial participation and federal participation.

It needs to be said at this point that, while others have proposed quite radical and, in our opinion, inappropriate measures, to address industry problems, the CCA and provincial associations have worked tirelessly towards the goal of a uniform tripartite stabilization program, which I have just described. We trust that honourable senators will approve that objective.

Your report has noted the unfortunate proliferation of provincial programs, and we share your concern totally about the balkanizing potential in these programs. Please join with us in supporting a practical solution, which is a national provincial producer program.

[Traduction]

Mais le plus grave, ce sont les contraintes d'ordre biologique. D'autres ont traité de cette question avant moi. Notre industrie diffère totalement des autres, car elle se prête mal à la gestion de l'offre. Bref, pour pouvoir doter l'élevage de bétail d'un système de contrôle de l'offre, il faudrait planifier six mois à l'avance et être sûr de pouvoir respecter à la lettre la date fixée. Nous entrevoyons bien des problèmes à ce chapitre. Comment faire pour qu'un troupeau de vaches vêlent à une date donnée? Comment faire pour contrôler le taux de rétention de génisses et le taux de vaches de réforme? Comment faire face aux fluctuations de l'offre provoquées par les éléments naturels comme la sécheresse que nous avons déjà connue? Comment faire pour passer de l'engraissement des veaux à l'engraissement des bêtes d'un an? Autant de questions qui dépendent du marché.

Comme quelqu'un l'a déjà fait remarquer: comment prévoir cinq ans à l'avance compte tenu de l'élasticité de la demande de bœuf? Que fait-on en cas d'erreur?

Permettez-moi de les inquiétudes que nous inspirent les répercussions commerciales propres à la gestion de l'offre et que nous avons exposées à la page 8 de notre mémoire. Nous craignons qu'un tel système soit la course du recul de notre industrie. Nous croyons que le document de travail du Sénat aurait été plus profitable si toutes les données commerciales avaient été ventilées pour mettre en évidence notre balance commerciale avec les États-Unis. On ne donne que des chiffres globaux. Notre balance commerciale avec les États-Unis, au cours de la dernière décennie, s'est maintenu à \$77 millions en notre faveur. Cette année, nous avons importé pour \$179.3 millions de bœuf et de produits du bœuf et exporté pour \$188.9 millions; nous sommes donc à égalité. Nous avons fourni ces renseignements en annexe au mémoire.

J'ai déjà dit qu'il était difficile de prédire la demande dans le domaine du bétail.

Cela étant, je voudrais passer à un article que j'aimerais vous lire et qui s'appelle: «Des solutions plus pratiques.» Même si le rapport du Sénat nous inquiète beaucoup, nous croyons qu'il serait irresponsable de le critiquer sans offrir un bref aperçu des mesures que nous préconisons.

Rappelons au départ que l'Association canadienne des éleveurs de bétail a demandé incessamment à M. Whelan d'appuyer la création d'une commission tripartite de stabilisation composée de représentants des producteurs, des provinces et du gouvernement fédéral.

Une mise au point s'impose maintenant, s'il a été proposé des mesures très radicales et inappropriées, à notre avis, pour régler les problèmes de l'élevage, l'Association et les associations provinciales n'ont pourtant pas ménagé leurs efforts pour mettre sur pied le programme de stabilisation tripartite dont je viens de parler. Nous espérons que les honorables sénateurs souscrivent à cet objectif.

Votre rapport n'a pas manqué de rappeler la prolifération malheureuse des programmes provinciaux et nous sommes d'accord avec vous qu'ils sont sources de dissensions. Joignez vos voix aux nôtres pour que nous obtenions une solution

[Text]

In other areas, we continue to see more imaginative credit policies, increased funding and private funding of farm credit and an income averaging trust account for farmers.

There is a section in the report, I must tell you, that we would not like to read now. We say:

Particularly, we seek now to undo the enormous damage done to farmers in the most recent budget.

I must be honest enough to tell you that we met with Department of Finance officials today, and they have given us some more information which we would like to consider before saying that.

In conclusion, we cannot accept any of the four alternatives offered by the Senate working paper. We acknowledge that these were offered only as alternatives, but honourable senators have now a sense of the reaction from the many hearings that have been held and must now know that the overwhelming majority of those groups and individuals who took the trouble to respond have rejected those alternatives.

This affirms our contention that the CCA speaks for the industry, and, while we respect the right of dissenting groups to voice their dissent, we are gratified at how strongly our views have been sustained, even during this most difficult period in our industry.

Positive solutions have been identified. We will continue to pursue those goals. We invite you, the members of the Senate Standing Committee on Agriculture, to help us reach those goals.

The Acting Chairman: Thank you, Mr. Gracey.

Senator Hays: I am interested in your biological problem of 60 months. I go back to what Mr. Kaumeyer said at Lethbridge about the genetic material at hand. How do you get 60 months? I know lots of people in the cattle business who started at 60 months were broke in 36 months. I don't think it takes 60 months to go broke in the cattle business today. How do you get five years out of this thing?

Mr. Gracey: I am sure you understand that as well as I do, Senator Hays. We are talking about the decision as an industry to increase or decrease production. If you want to increase production you start with a heifer issue from a cow; you must retain that heifer until it is weaned, until it is fifteen months—of age to be bred—until nine more months pass until it calves, until its female issue is fifteen months of age and bred and calved, and until its issue reaches the retail counter.

Senator Hays: You are killing great-great-granddaughters by the time 60 months have passed.

[Traduction]

pratique, un programme national et provincial destiné aux producteurs.

Dans d'autres domaines, nous espérons voir instaurer des politiques plus imaginatives, un financement public et privé du crédit agricole et un compte fiduciaire d'étalement des revenus des agriculteurs.

Je dois confesser qu'il y a une partie de notre mémoire que j'aurais volontiers passé sous silence. Voici ce que nous disons:

Surtout, nous cherchons à redresser les torts énormes que le dernier budget a causés aux agriculteurs.

Je dois rappeler en toute franchise que nous avons rencontré les fonctionnaires du ministère des Finances aujourd'hui et que les renseignements additionnels qu'ils nous fournis atténuent la déclaration que je viens de citer.

En conclusion, il nous est impossible d'accepter aucune des quatre solutions offertes dans le document de travail du Sénat. Nous comprenons qu'elles étaient offertes à titre de suggestions, mais les sénateurs connaissent maintenant les réactions qu'elles ont suscitées au cours de nombreuses audiences que le comité a tenues et ils devraient savoir maintenant que la majorité écrasante des groupes et des individus qui se sont donnés la peine de venir donner leurs points de vue ont rejeté ces solutions.

Ces réactions confirment que l'Association canadienne des éleveurs de bétail a raison de se dire le porte-parole de cette industrie et tout en respectant le droit à la dissension des autres groupes nous sommes heureux de voir que nos points de vue ont obtenu un appui massif de notre industrie malgré la difficile période qu'elle traverse.

On a trouvé des solutions positives. Nous continuerons à travailler pour le mieux être de notre industrie et nous invitons les membres du comité sénatorial permanent de l'Agriculture à nous aider à atteindre les buts, que nous nous sommes fixés.

Le président suppléant: Je vous remercie, monsieur Gracey.

Le sénateur Hays: La question des problèmes d'ordre biologique, les 60 mois, m'intéresse. Je me reporte à ce que M. Kaumeyer a dit à Lethbridge à propos du matériel génétique disponible. Comment avez-vous fait pour fixer cette période à 60 mois? Je connais bien des gens dans le domaine de l'élevage qui en partant à 60 mois, en ont pris 36 pour faire faillite. Je ne crois pas qu'il faille 60 mois pour se retrouver sur la paille dans l'industrie de l'élevage de nos jours. Comment faites-vous pour en arriver à une période de cinq ans.

M. Gracey: Je suis persuadé que vous comprenez cette question aussi bien que moi, sénateur Hays. En tant qu'industrie, nous parlons de la décision d'augmenter ou de diminuer la production. Si vous voulez augmenter la production, vous devez commencer par une génisse que vous gardez jusqu'à ce qu'elle soit sevrée, qu'elle ait quinze mois, c'est-à-dire en âge d'être fécondée et vous devez attendre neuf autres mois pour qu'elle vèle, et que sa génisse ait quinze mois, qu'elle soit en âge d'être fécondée et que son veau finisse sur l'étable du boucher.

Le sénateur Hays: C'est le petit petit veau que vous faites abattre au bout de 60 mois.

[Text]

Mr. Gracey: No, I'm not. To increase the industry it will take five years from the decision to retain a heifer, as I have just added up.

Senator Hays: I'm not putting in a plug for myself, but I think you and your whole board had better come down to visit me.

Mr. Gracey: Senator Hays, if you have one heifer and decide you are going to increase production, when the heifer has just been born you have to take it to weaning, you have to take it to breeding age, you have to breed her, she has to calve, and it might be a bull; if it is a heifer you have to retain that heifer to breeding age, breed it, wait for calving; if it is a bull you will go to market in about 48 months; if it is a heifer you are 60 months away from market, as you well know.

Senator Hays: Let me get back to the subject I was asking a question about, the other biological problem. Mr. Kaumeyer asked, "Why don't we start weaning 800 lb. calves in Canada?"

Mr. Gracey: My job was to summarize the brief. There are people here who know more about that.

Senator Hays: You are an old Charolais man; you ought to know about that. That's how you got started in this business.

Mr. Gracey: I would like the producers to answer.

The Deputy Chairman: Mr. Boyd, maybe you could refer questions that arise to your branch. Could you do that?

Mr. Boyd: I will try to answer that. I agree, Senator Hays; weaning weights should go up. When I sit at an auction mart and see a man with cattle being marketed at 300 lb. and then he comes to me and asks, "What are you guys going to do for the cattle industry?" I have a hard time telling him, because a person doesn't like to be told he is doing the wrong thing. I don't think anybody who is weaning 300 lb. calves deserves to be in the industry. I would agree that weaning weights should definitely increase, because the biological seed stock is there to increase the weaning weight. Many producers who are having the most trouble are not taking advantage of the technology that is available to them.

Senator Hays: I see Mr. Wilson here, who gave some evidence at Lethbridge and said he wanted complete reciprocity with the United States; he did not want any subsidies. I don't know what he is going to do about that \$133 million Alberta gave the beef people. If he doesn't want it he can give it to me; I'll take it; I'm not that proud. That is not the feeling of the total Canadian Cattlemen's Association, is it? If I understand your stabilization program, you want input from two levels of government, the user and the breeder. Is that right?

Mr. Gracey: Yes.

[Traduction]

M. Gracey: Non. Pour étendre l'industrie de l'élevage, il faut compter cinq ans à partir du moment où on décide de conserver une génisse comme je viens d'en faire le calcul.

Le sénateur Hays: Je ne cherche pas à me faire un peu de publicité gratuite, mais je crois que vous et votre conseil feriez bien de venir me voir.

M. Gracey: Sénateur Hays, si vous aviez une génisse et que vous décidiez d'accroître votre production, lorsque cette génisse naîtra vous devrez la garder jusqu'au sevrage, puis jusqu'à l'âge de la fécondation, la faire féconder et attendre qu'elle ait son veau qui peut fort bien être de sexe mâle; mais si c'est une génisse, vous devez la garder jusqu'à l'âge de la fécondation, la faire féconder et attendre qu'elle vèle; si c'est un bouvillon, vous le vendez sur le marché à l'âge d'environ 48 mois. Si c'est une génisse vous savez fort bien qu'il vous faudra attendre 60 mois avant de mettre votre produit sur le marché.

Le sénateur Hays: Permettez-moi de revenir à la question que j'avais posée au sujet des problèmes biologiques. M. Kaumayer a demandé: «Pourquoi ne commençons-nous pas par sevrer les veaux à 800 livres au Canada?»

M. Gracey: On m'a demandé de résumer le mémoire. Il y a des gens ici qui en savent plus que moi à ce sujet.

Le sénateur Hays: Vous faites dans le Charolais; vous devriez vous y connaître. C'est de cette façon que vous vous êtes lancé dans l'élevage.

M. Gracey: J'aimerais que les producteurs répondent.

Le président adjoint: Monsieur Boyd, vous pourriez peut-être renvoyer les questions à vos spécialistes. Est-ce possible?

M. Boyd: Je vais tâcher de répondre à cette question. Je conviens, avec le sénateur Hays, qu'il faudrait augmenter les poids de sevrage. Quand j'assiste à une vente aux enchères et que je vois un éleveur avec des bestiaux marqués 300 livres et qu'ensuite il me demande «Qu'est-ce que vous faites pour l'industrie de l'élevage?» Je n'ose lui répondre car je déteste devoir dire à quelqu'un qu'il se trompe. Je ne crois pas que quelqu'un qui sèvre ses veaux à 300 livres ne mérite pas de rester dans notre industrie. Il faudrait, sans aucun doute, augmenter les poids au sevrage car on dispose du stock biologique nécessaire pour accroître ce poids. Bon nombre de producteurs qui éprouvent des difficultés ne profitent pas de la technologie mise à leur disposition.

Le sénateur Hays: Je vois que M. Wilson est parmi nous et il a dit, dans son témoignage à Lethbridge, qu'il voulait obtenir la pleine et entière réciprocité avec les États-Unis; il refusait toute subvention. Je me demande ce qu'il va faire des \$183 millions que l'Alberta a accordés aux éleveurs. S'il n'en veut pas, il peut toujours me les donner; je ne lèverai pas le nez dessus. Ce n'est pas là le point de vue de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, n'est-ce pas? Si j'interprète bien votre programme de stabilisation, vous souhaitez la participation des deux paliers de gouvernement sur deux plans, l'utilisateur et le naisseur. Est-ce bien cela?

M. Gracey: Oui.

[Text]

Senator Hays: And you want the stabilization program raised from 90 per cent up to 95 per cent or 100 per cent?

Mr. Gracey: It comes in two steps.

Senator Hays: Do you want the inflation factor built into it? That is what has eroded the stabilization program.

Mr. Gracey: I think it is important to try to explain this. We asked it for 1981 only. Since the legislation cannot be changed in time for 1981, we go to 95 per cent for 1981, which is the old program just raised to 95 per cent. Following that, we are anxious to work with the federal government, as they are with us, and as the Government of Alberta is with us, to develop an entirely new concept, a new approach for 1982 and beyond. Hopefully, 1981 would be the last year for the present stabilization plan.

Senator Hays: You do believe in Bill C-46; you do believe there should be some teeth in it?

Mr. Gracey: Indeed, and we appreciate the help we received from the Senate in that regard. I think we have to agree with the Senate report that it is something less than a whole loaf but something more than half a loaf. It will at least impart some predictability to the level of imports. We must re-emphasize, of course, that the bill applies to beef and not to live cattle.

Senator Hays: What is your position now on offshore beef, Australian and new Zealand beef?

Mr. Gracey: That is what the beef import law applies to, not only offshore global beef but also American beef. Beef the product, not the live cattle.

Senator Hays: You don't want the live cattle interfered with?

Mr. Gracey: Definitely not. In that regard we agree with the Ontario Cattlemen's Association and the Alberta Cattle Commission. I think they agree that we must have two-way trade with the United States. We must have the present modest tariff structure, and we must not destroy that two-way trade. I might say, one thing we would like to do is improve the access of U.S. feeder cattle into eastern Canada, because that is one part that is not free presently.

Senator Hays: You talked about the marketing system. I have marketed several thousand head and it has been my experience that our directs are costing us about \$14 to market, and the cattle we send through the yards are costing us \$25 to \$30. No matter how we do it, that is about what they are costing. Do you agree with those figures?

Mr. Gracey: I don't know what is included in your figures, whether that includes transportation cost.

[Traduction]

Le sénateur Hays: Et vous voulez que le financement du programme de stabilisation passe de 90 à 95 p. 100, ou même à 100 p. 100?

M. Gracey: Cette augmentation se ferait en deux étapes.

Le sénateur Hays: Voulez-vous y ajouter un facteur de protection contre l'inflation? C'est bien l'inflation qui a érodé le programme de stabilisation.

M. Gracey: Je crois qu'il faut expliquer ce point. Nous avons demandé cette augmentation pour 1981. Étant donné que la loi ne peut pas être modifiée à temps pour 1981, nous voudrions obtenir 95 p. 100 pour 1980, soit l'ancien porté à 95 p. 100. Ensuite, nous ne demandons pas mieux que de travailler avec le gouvernement fédéral, comme lui sans doute avec nous, et le gouvernement de l'Alberta à mettre au point un concept entièrement nouveau, une nouvelle philosophie pour 1982 et après. Il faut espérer que 1981 sera la dernière année du présent régime de stabilisation.

Le sénateur Hays: Êtes-vous en faveur du bill C-46; croyez-vous qu'on devrait le renforcer?

M. Gracey: En fait, nous apprécions l'aide que nous avons reçue du Sénat à cet effet. Nous devons convenir que le rapport du Sénat, tout en n'étant pas à une pleine mesure, est plus qu'une simple demi-mesure. Il aurait au moins le mérite d'apporter quelques éléments de certitude au niveau des informations. Nous nous devons de rappeler, bien sûr, que le projet de loi s'applique au bœuf et non pas au bétail sur pied.

Le sénateur Hays: Quelle est votre position actuellement au sujet du bœuf emporté de l'étranger, comme le bœuf de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande?

M. Gracey: C'est ce qui fait l'objet de la loi sur l'importation de bœuf, non seulement l'ensemble du bœuf venant de l'étranger, mais également le bœuf américain. Les produits du bœuf et pas le bétail sur pied.

Le sénateur Hays: Vous ne voulez pas d'intervention en ce qui concerne le bétail sur pied?

M. Gracey: Sûrement pas. A ce chapitre, nous sommes d'accord avec l'Association des éleveurs de bétail de l'Ontario et la commission du bétail de l'Alberta. Ils sont d'accord, je crois, pour que nous ayons un système d'échange à double sens avec les États-Unis. Nous devons conserver la structure tarifaire modeste que nous avons actuellement et éviter de détruire le commerce à double sens. Je pourrais peut-être ajouter que nous aimerions améliorer l'accès du bœuf d'engraissement américain aux marchés de l'est du Canada, car ils ne sont pas ouverts actuellement.

Le sénateur Hays: Vous avez parlé du système de commercialisation. J'ai mis en marché plusieurs milliers de têtes de bétail et d'après mon expérience, le bétail que nous écoulons directement sur le marché nous coûte environ \$14 l'unité et celui que nous écoulons par l'entremise des parcs à bestiaux, de \$25 à \$30. Faites le calcul que vous voudrez, c'est à peu près ce qu'il en coûte. Êtes-vous d'accord avec ces chiffres?

M. Gracey: Je ne sais pas ce que comprend ces chiffres, si vous tenez compte du coût du transport.

[Text]

Senator Hays: Yes, you have to take the transportation. It is the same for both, exactly the same distance.

Mr. Gracey: Transportation excepted, I am more familiar, of course, with Ontario experience, and I would like to look those figures up. I think the cost of selling cattle at the Toronto yards is substantially less than you have quoted, less than \$10 a head I would think, so I don't know where the \$25 comes from. The only difference between the cost of selling cattle direct versus selling cattle through a market is commission charges, the charges at the market. The transportation costs are the same and so on. The difference is in the fees charged at the market site. But in my mind they would be less than you have cited. Again, we have producers who market more cattle than I do.

Senator Hays: Some of our experiences have been drastic at the marketplace. We have taken cattle into the market and not been able to get 64 cents for them, and taken them direct and got 77 cents on the same day for the equivalent. If you would like those documents, I would be glad to send you copies.

Mr. Gracey: That point has been raised before. Certainly the degree of difference you are talking about on the same day for presumably the same cattle is more than reasonable. Many people have talked about minor differences. We simply say that that is the beauty of the free market system; the producer markets in the direction that he finds the highest returns on the basis of his experience. If in fact we dictated that they go one way, he would not have known whether—

Senator Hays: If I had not been dealing every week I would not have known either. If I had sent them once a year I would not have known.

Mr. Gracey: And if you could only send them one way you would not have known.

Senator Hays: That is correct.

The Deputy Chairman: Mr. Gracey, you made a comment that the overwhelming number of witnesses who have appeared before the committee reject any of the four alternatives suggested in the study. Have you actually made a breakdown of those? It would seem to me that I couldn't say an overwhelming number were opposed to any of those concepts. Since the last time we had hearings there seems to have been quite a change across Canada in what associations and cattlemen are asking for. They seem perhaps to be in greater trouble than they were. I suppose I take exception to the statement that there has been overwhelming rejection of those four proposals. Have you any further comment in that regard?

Mr. Gracey: Only to say, Senator Sparrow, that you are free to take exception. We are as interested as you are in the discussion that is going on; we have tried to stay in touch with groups and individuals who have presented their briefs, and that has been our impression, that that has been the reaction you have received. Naturally, when you summarize your report as to what the response was that will be the definitive

[Traduction]

Le sénateur Hays: Oui, vous devez tenir compte du transport. Il en va de même dans les deux cas; c'est exactement la même distance.

M. Gracey: Sauf pour la question des transports, je suis évidemment plus au courant de ce qui se passe en Ontario et j'aimerais revoir ces chiffres. Je pense que le prix de vente du bétail aux parcs à bestiaux de Toronto est substantiellement moindre que celui que vous avez indiqué, inférieur à environ \$10 par tête de bétail; je ne vois donc pas d'où proviennent les \$25. La seule différence entre le prix de vente direct du bétail par rapport au prix de vente au marché provient des commissions et des frais du marché. Les coûts de transport, etc. sont les mêmes. La différence a trait aux droits imposés à la place du marché. Mais, à mon avis, ils seraient inférieurs à ceux que vous avez indiqués. Nous avons, toutefois, des producteurs qui vendent plus de bétail que moi.

Le sénateur Hays: Certaines de nos expériences ont été déconcertantes sur la place du marché. Nous avons essayé d'y vendre de la viande et n'avons pas pu en obtenir 64c., tandis qu'en la vendant directement, nous avons eu 77c. et ce, le même jour. Si vous voulez voir ces documents, je me ferai un plaisir de vous en envoyer des exemplaires.

M. Gracey: Cette question a déjà été soulevée. Il est sûr que le degré de différence que vous mentionnez dans les prix pour la même viande, le même jour, est plus que raisonnable. Bien des gens ont parlé de légères différences. Nous disons simplement que c'est ce qui rend le marché libre attirant; le producteur vend là où, d'après son expérience, il pourra obtenir le plus de recettes. En fait, si nous décidions de l'endroit où il doit faire ses ventes, il ne saurait pas si...

Le sénateur Hays: Si je n'avais pas transigé toutes les semaines, je ne l'aurais pas su non plus. Si je n'avais fait de ventes qu'une fois par année, je ne l'aurais pas su.

M. Gracey: Et si vous n'aviez pu les vendre que d'une façon, vous ne l'auriez pas su non plus.

Le sénateur Hays: C'est exact.

Le vice-président: Monsieur Gracey, vous avez fait remarquer qu'un nombre écrasant de témoins qui ont comparu devant le Comité rejetaient chacune des quatre options proposées dans le mémoire. En avez-vous fait l'analyse? Il ne me semble pas pouvoir dire qu'un nombre écrasant s'est opposé à aucune de ces notions. Depuis nos dernières audiences, il semble y avoir eu un changement à travers le Canada relativement à ce que les associations et les éleveurs réclament. Ils semblent être en plus grande difficulté qu'ils ne l'étaient. Je suppose que je m'oppose à la déclaration voulant qu'il y ait eu un rejet écrasant de ces quatre propositions. Avez-vous des commentaires à formuler sur ce point?

M. Gracey: Je désire seulement déclarer, sénateur Sparrow, que vous êtes libre de vous opposer. Nous nous intéressons autant que vous à la discussion qui a lieu; nous avons essayé de nous tenir en contact avec les groupes et les particuliers qui ont présenté des mémoires et nous avons eu l'impression que telle était la réaction que vous aviez eue. Naturellement, nous verrons dans votre rapport si la réaction était, à votre avis, favorable ou pas.

[Text]

answer on whether the emphasis was on support or non-support.

Senator Hays: Does it not worry you and your people, Mr. Gracey, to have various provincial treasuries competing without some sort of a national program and national thinking? After all, over the years the best market western Canada, Alberta or Saskatchewan, has had in Ontario and Quebec; there is just no question about that, be it feeder cattle or fat cattle. That seems to me to be something the cattlemen have to address themselves to. It is a very serious problem if Quebec wants to be self-sufficient and if Ontario wants to be self-sufficient and that sort of thing. We can talk all we like about the California market, the northwest and all that; you can sell your cattle there at a loss any time you want; that has always been your privilege. We should be pretty careful about this market, so it seems to me we do have to get along with some kind of a program that is good for everybody.

Mr. Boyd: I think we agree with what you have said, and I will ask Mr. Jones to answer that, if you don't mind.

Mr. Garry Jones, Vice-President, Canadian Cattlemen's Association: I think everyone in Canada is concerned about balkanizing the industry. I know we are in Saskatchewan. Traditionally, the plans that are set out there have been detrimental to the west, the poultry industry, the dairy industry and the pork industry, where they have gone on. Alberta's reaction here in the last few days was predictable, in that they have made up their minds that there will not be another industry that gets moved by government funds to somewhere else. I think that is why acceptance of stabilization is a lot broader in the country today. I personally am still of the view that stabilization has a far greater chance of stabilizing property than it has of stabilizing prosperity.

We in the west have come to the conclusion that in the gyrating times that we have today—when cattle were bought last fall, a year ago, with interest rates at 10 per cent or 11 per cent and by the time those people got the cattle to market the interest rates were 21 per cent, 22 per cent, 23 per cent—we cannot cope without some type of a blanket under the industry. Personally I would be far more interested in floor plans similar to what they had back in the early forties that were set close to the cost of production or below, and let the natural advantages of where you live dictate where product is produced. In the land-locked centre of Canada today we find that the Crow rate and various other issues have possibly a more dramatic effect on us than the marketplace.

I am in the cow-calf business and I was interested in the comment made that in only two years out of twenty was there any profit. The question that came to my mind—and maybe you asked it—was how much money they had twenty years

[Traduction]

Le sénateur Hays: Cela ne vous préoccupe-t-il pas, vous et les membres de votre association, monsieur Gracey, cette concurrence qui existe entre divers trésors provinciaux sans qu'il y ait une sorte de programme national et de principe national? Après tout, au fil des ans, le meilleur marché que l'Ouest du Canada, l'Alberta ou la Saskatchewan, ait obtenu se situe en Ontario et au Québec; on ne peut en douter, qu'il s'agisse de bestiaux à l'engraissement ou de bestiaux déjà engraisés. Cela me semble être une question que les éleveurs de bovins devraient se poser. C'est un problème très sérieux, si le Québec veut être autosuffisant et si l'Ontario veut être autosuffisant, et ce genre de choses. Nous pouvons dire tout ce que nous voulons au sujet du marché de la Californie, du Nord-Ouest, etc.; vous pouvez vendre votre bétail là à perte en tout temps; c'est un privilège que vous avez toujours eu. Nous devrions être très prudents au sujet de ce marché. Il me semble que nous devons progresser avec un programme qui convienne à tous.

M. Boyd: Je pense que nous sommes d'accord avec ce que vous avez dit et je prierais M. Jones de vous répondre, si cela vous convient.

M. Garry Jones, vice-président, Canadian Cattlemen's Association (Association des éleveurs de bovins du Canada): Je pense que tout le monde au Canada se préoccupe de la balkanisation de l'industrie. Je sais que nous nous en préoccupons en Saskatchewan. Traditionnellement, les plans établis ont été préjudiciables dans l'Ouest, à l'industrie de la volaille, à l'industrie laitière et à l'industrie du porc. La réaction de l'Alberta ici au cours des quelques derniers jours était prévisible en ce qu'on a décidé qu'il n'y aurait pas d'autre industrie qui serait démenagée à l'aide des deniers publics. Je pense que c'est la raison pour laquelle l'acceptation de la stabilisation est beaucoup plus vaste aujourd'hui au pays. Personnellement, je suis encore d'avis que la stabilisation aura une incidence beaucoup plus marquée sur la propriété que sur la prospérité.

Nous en sommes venus dans l'Ouest à la conclusion que dans les temps tourmentés que nous traversons, compte tenu que le bétail a été acheté l'automne dernier, il y a un an, à des taux d'intérêt de 10 pour cent ou de 11 pour cent, alors qu'au moment où les éleveurs l'ont acheminé au marché, les taux d'intérêt étaient de 21 pour cent, 22 pour cent, 23 pour cent, nous ne pouvons faire face à la situation sans un certain genre de couverture. Personnellement, je serais beaucoup plus intéressé à des projets analogues à ceux mis en œuvre au début des années '40, qui correspondaient aux coûts de production ou presque et souhaiterais que les bénéfices géographiques naturels dictent le choix des lieux de production. Dans les régions du centre du Canada cernées par les terres, nous constatons que le taux du Nid-du-Pas-du-Corbeau et diverses autres questions ont peut-être un effet plus important sur nous que le marché.

Je travaille dans le domaine du naissage et j'ai été intéressé par le commentaire voulant que sur une période de vingt ans, il n'y ait eu que deux années au cours desquelles des profits ont été réalisés. La question qui m'est venue à l'esprit, et peut-être

[Text]

ago when they started, because it must have been quite considerable. For the two years they made a profit they must have made horrendous profits.

I have been in the cow-calf industry all my life—since I used to buy buck sheep from you, by the way—and we have found that the cow-calf sector has possibly shown the best return, with one exception, and that is for those who were on tracts of leased land. That was because, as inflation carried along, the man who owned property has had an increased value in his property, whereas the feed lot operator or the cow-calf man on primarily leased land had all his equity tied up in the cattle beast itself and was more affected by the price swings up and down.

We talk about the cost of marketing and various things. I heard an earlier witness say that the market is set by 20 per cent of cattle in Canada. We had a discussion with Mr. Roytenberg and he has now found out that his assumption there was wrong. In the west, as no doubt, Senator Hays, you have told your colleagues, a large number of cattle are offered at closed bids in the various lots, and some places have auctions at the various lots, and that 20 per cent figure is only a figure that goes through the terminal markets, whereas in fact 55 per cent or 60 per cent of the marketings are reported through Canfax and are instantly available to anybody; whether he sells once a year, or however many times, he can pick up the telephone and know exactly what cattle in his area are selling for, virtually within minutes of the transactions.

Market information is a key, I am sure. We have a marketing plan being developed in Saskatchewan now, and it will be an interesting experiment to see how that makes out in the next few months. We found that the cheapest way for us to sell our cattle was to put the cattle on offer and send them in the direction of the packing house where they were going to be killed. When we send cattle north they get killed south, just to get to the terminal market. When exactly the same people that are on that market will give us a bid at the ranch we have built in an horrendous cost that isn't there. I can tell you what my marketing costs are. I live 50 miles from town and my marketing costs are less than \$5 an animal, from the time they leave my place till they have their heads cut off.

Senator Hays: You are no longer in the cow-calf business?

Mr. Jones: I am still in the cow-calf business. I made so much money in the cow-calf business that in the middle seventies, when the price broke so bad, I decided I should start feeding these cattle out and not have anybody tell me how much money they were losing on fattening them too; I decided to absorb both ends. I'm a little bent, but I'm not broke.

Senator Hays: You got out of the business like the packers did.

[Traduction]

vous l'êtes-vous posée, est combien d'argent les éleveurs possédaient-ils il y a vingt ans lorsqu'ils ont commencé. Ils devaient certes être bien nantis. Ou encore, les profits réalisés pendant ces deux années ont dû être énormes.

J'ai travaillé dans l'industrie du naissage toute ma vie, incidemment, j'avais l'habitude de vous acheter des moutons, et nous avons constaté que le naissage offrait peut-être le meilleur taux de rendement qui soit, à une exception près, c'est-à-dire pour ceux qui opéraient sur des concessions. En effet, à mesure que les taux d'inflation montaient, le propriétaire voyait la valeur de sa propriété augmenter, tandis que exploitant de parcs d'engraissement ou d'éleveur-naisseur qui louait la plus grande partie de ses terres n'avait pour seul avoir que le bétail même; il était donc plus touché par les fluctuations de prix.

Nous avons parlé du coût de la commercialisation et de diverses choses. J'ai entendu un témoin déclarer que le marché est composé de 20 p. 100 des bestiaux au Canada. Nous avons eu un entretien avec M. Roytenberg qui s'est maintenant rendu compte que son hypothèse était erronée. Dans l'Ouest, comme vous l'avez sûrement décrit à vos collègues, sénateur Hays, un grand nombre de bestiaux sont offerts à des enchères fermées dans différents parcs, et à certains endroits, des enchères sont tenues aux divers parcs. Ce chiffre de 20 p. 100 ne s'applique qu'aux marchés terminaux, tandis qu'en fait, 55 ou 60 p. 100 des marchés sont signalés par l'intermédiaire de Canfax et sont immédiatement accessibles à tous; si un éleveur vend une fois par année, ou même plus souvent, il peut savoir par téléphone exactement combien les bestiaux se vendent dans sa région, et ce à peine quelques minutes après les transactions.

L'information sur le marché est fort importante, j'en suis certain. Nous avons en Saskatchewan un plan de commercialisation qui est en voie d'être élaboré, et ce sera une expérience intéressante de voir quels résultats nous obtiendrons au cours des quelques mois suivant son instauration. Nous avons constaté que la façon la plus économique de vendre nos bestiaux consistait à les offrir et à les envoyer à des exploitants d'abattoirs. Lorsque nous envoyons des bestiaux vers le nord, ils sont tués au sud, afin d'arriver au marché terminal. Les mêmes personnes qui sont sur ce marché seraient disposées à nous faire une offre au ranch même, que nous avons construit à un coût énorme, mais il n'y a pas de marché terminal à cet endroit. Je peux vous dire quels sont mes coûts de commercialisation. Je suis à 50 milles de la ville et mes coûts de commercialisation sont inférieurs à \$5 par tête, à partir du moment où le bétail quitte mon ranch jusqu'à ce qu'il ait été abattu.

Le sénateur Hays: Vous ne vous adonnez plus au naissage?

M. Jones: Je suis encore dans ce commerce. J'y ai fait tellement d'argent que vers 1975, lorsque les prix ont chuté et de beaucoup, j'ai décidé que je me chargerais de l'emboûche pour ne plus me faire dire par aucun engraisseur combien d'argent il perdait; j'ai combiné les deux activités. J'ai perdu un peu d'argent, mais je ne suis pas fauché.

Le sénateur Hays: Vous vous en êtes sorti comme les exploitants de salaisons.

[Text]

Mr. Jones: No, I'm still in the business.

Senator Hays: But the feeding end.

Mr. Jones: I'm still feeding my cattle.

Senator Hays: When it comes to setting price and knowledge, do you think the producer sets any prices for fat cattle? Who do you think sets them? You don't have to phone up anybody else; you just phone up the packer and he says, "I can't let you know until tomorrow morning or tomorrow afternoon. Wait until the thing settles down." Do you know where he is waiting for that call from? Toronto or Montreal.

Mr. Jones: Or the United States.

Senator Hays: Then he goes to the auction market and fifteen minutes after he shows his hand everybody at the auction market knows exactly what he is going to pay. When he is filled up, they drop another cent or two cents. If he phones back and says, "I need more," the price goes back. He is the guy who controls it. You don't sell them at all, believe me, they buy them.

Mr. Jones: That is why I like to sell my cattle at home, because I don't need to be at the auction market. If I change my mind about the offered price I want to change it before I have built in a big cost of moving the animals somewhere and they are shrinking, with all the other things that are involved. If you are really interested in where the marketplace is set, it is usually set in the United States.

Senator Hays: That's right.

Mr. Jones: Our market is set at their market, plus the cost of getting it there, and the variation is really added up by taking the tariff going two ways and about \$2 per hundred in freight costs.

Senator Hays: That's right.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Mr. Boyd and the other people with you. We very much appreciate your presentation today. Thank you for coming.

Honourable senators, we will now hear from the Western Quebec Feedlot Association, who are represented today by Mr. Gordon Dittburner, the president, who would perhaps introduce those he has with him and proceed with the presentation.

Mr. Gordon Dittburner, President, Western Quebec Feedlot Association: Mr. Chairman and honourable senators, we are just a young group from western Quebec who formed an association in the last few months, and our brief will be short and to the point.

I will introduce our members here today. We have Mr. Lawrence Tracey, Erwin Mohr, who is our Secretary, and Ron Armitage, one of our members. Mr. Tracey will present the brief on behalf of the Western Quebec Feedlot Association. Let me add that we welcome the opportunity to be here at your invitation.

[Traduction]

M. Jones: Non, je suis encore en affaire.

Le sénateur Hays: Mais l'engraissement est terminé.

M. Jones: J'engraisse encore mon bétail.

Le sénateur Hays: Lorsqu'on en arrive à établir des prix, pensez-vous que le producteur établit des prix pour le bétail engraisé? Qui à votre avis établit ces prix? Vous n'avez pas besoin de téléphoner à qui que ce soit d'autre; vous n'avez qu'à téléphoner à l'exploitant d'abattoir qui vous répondra: «Je ne peux pas vous le faire savoir avant demain matin ou demain après-midi. Attendez que tout soit établi». Savez-vous d'où il attend cet appel? De Toronto ou de Montréal.

M. Jones: Ou bien des États-Unis.

Le sénateur Hays: Il va alors à la vente aux enchères et 15 minutes plus tard, il lève le doigt, et le marché aux enchères sait exactement combien il va payer. Lorsqu'il en a assez, le prix baisse d'un ou deux cents. S'il téléphone pour dire qu'il lui en faut plus, le prix monte de nouveau, c'est lui qui contrôle cela. Vous ne vendez pas vos bêtes, croyez-moi, il les achète.

M. Jones: C'est pourquoi j'aime vendre mon bétail chez moi, parce que je n'ai pas besoin d'assister aux enchères. Si je change d'idée au sujet du prix fixé, je veux le faire avant d'avoir dépensé de grandes sommes pour transporter le bétail ailleurs, sans compter tous les autres éléments en cause. Si vous voulez vraiment savoir qui régit le marché, ce sont habituellement les États-Unis.

Le sénateur Hays: C'est exact.

M. Jones: Nos prix sont fixés en fonction des leurs, plus les coûts de transport, et la variation est vraiment accentuée du fait que le tarif est utilisé dans les deux sens et qu'il faut prévoir environ \$2 la centaine en frais de transport.

Le sénateur Hays: C'est exact.

Le président suppléant: Merci beaucoup, monsieur Boyd, et merci également à vos collègues. Nous apprécions énormément l'exposé que vous nous avez présenté. Je vous remercie d'avoir comparu.

Honorable sénateurs, nous allons maintenant entendre les représentants de la Western Quebec Feedlot Association, qui sont dirigés aujourd'hui par M. Gordon Dittburner, président, qui présentera peut-être ceux qui l'accompagnent et fera ensuite son exposé.

M. Gordon Dittburner, président, Western Quebec Feedlot Association: Monsieur le président et honorables sénateurs, nous sommes un groupe de l'Ouest du Québec qui a formé une association au cours des derniers mois; aussi notre exposé sera-t-il bref et précis.

Je vais vous présenter les membres de l'association qui sont ici aujourd'hui. Nous avons avec nous MM. Lawrence Tracey, Erwin Mohr, qui est notre secrétaire, et Ron Armitage, l'un de nos membres. M. Tracey va présenter l'exposé de la Western Quebec Feedlot Association. Permettez-moi d'ajouter que nous apprécions l'occasion qui nous est offerte d'être ici sur votre invitation.

[Text]

Mr. Lawrence Tracey, Member, Western Quebec Feedlot Association: Mr. Chairman and honourable senators, we, the Western Quebec Feedlot Association, would be in favour of some form of marketing and supply management program for the red meat industry in Canada. Some of our producers have lost from \$200 to \$250 per animal marketed this year, and from what we have heard of the pork industry, they are in no better shape.

Our prices have suffered from the untimely dumping of offshore and U.S. meats on our markets, and from the absolutely unbearable high interest rates. Over the past few years many of us have expanded our operations to become more efficient, only to find that the excessive interest rate has made these commitments impossible to live with. While the direct cost of interest on our operating loans is hurting us, we also find that fuel, labour and other input costs have skyrocketed.

As everyone well knows, the price of a pound of beef at the wholesale level has fallen during these hard times, creating high losses. Because of the high interest rates and lack of demand for our meat, the market value of our operation has fallen, leaving some operators in an equity loss position and unable to remortgage to cover the high losses built up in the year or so. These operators are nearly finished.

The balance of the operators are quickly eroding what equity they have left to cover their losses. Many of these people will be out of business by next year if something is not done about the many problems of our industry.

Since we are in a 2,500 heat unit zone, we have few options open to us, even if we could afford to switch to some form of cash crop.

The above-mentioned problems, with retailers seeming to have excessive mark-ups coupled with a declining per capita consumption, have left our group fairly certain that the red meat industry in Canada as we know it is doomed.

I might add as a footnote that we were at a meeting in Ottawa just a week ago looking for information concerning the small business bond. As a special note of interest concerning the small business bond, let me say that the feedlot owners of western Quebec are experiencing difficulty obtaining information from their banks. On November 30, a group of concerned operators visited our M.P.'s office for a meeting with local banks and representatives of various government agencies and departments. We had hopes of some movement by the banks, but information is still very slow coming.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Mr. Tracey. Are there any other comments from your members at the moment?

Senator Hays: I have a question. Do you believe in the stabilization program?

[Traduction]

M. Lawrence Tracey, membre, Western Quebec Feedlot Association: Monsieur le président et honorables sénateurs, nous, de la Western Quebec Feedlot Association, serions en faveur d'une certaine forme de commercialisation et de programme de gestion de l'offre pour l'industrie canadienne de la viande de marque rouge au Canada. Certains de nos producteurs ont perdu de \$200 à \$250 par animal vendu cette année et d'après ce que nous avons entendu dire, les choses ne vont guère mieux pour l'industrie du porc.

Nos prix ont souffert du dumping inopportun des viandes des États-Unis et d'ailleurs sur nos marchés, et des taux d'intérêt excessivement élevés. Au cours des dernières années, nombre d'entre nous ont élargi leurs activités pour devenir plus efficaces, mais n'ont pu, à cause des taux d'intérêt, respecter les engagements contractés. Tandis que le coût direct des intérêts sur nos prêts d'exploitation nous fait du tort, nous remarquons aussi que les coûts du carburant, de la main-d'œuvre et d'autres éléments ont atteint des niveaux incroyables.

Tout le monde le sait bien, le prix d'une livre de bœuf au prix du gros a chuté pendant cette période difficile, créant de grandes pertes. Compte tenu des taux d'intérêt élevés et de la faible demande pour votre viande, la valeur marchande de notre produit a diminué, laissant certains exploitants dans une situation déficitaire, ce qui les empêche d'obtenir de nouvelles hypothèques pour couvrir les pertes élevées subies au cours des quelque douze derniers mois. Ces exploitants sont presque lavés.

Les autres exploitants laissent se miner rapidement ce qu'il leur reste de valeurs pour couvrir leurs pertes. Beaucoup d'entre eux se seront retirés des affaires l'an prochain si aucune mesure n'est prise pour régler les nombreux problèmes de notre industrie.

Étant donné que nous sommes dans l'eau bouillante, il nous reste peu de possibilités à envisager, bien que nous puissions nous adonner à quelque forme de culture commerciale.

Ces problèmes, les détaillants qui semblent profiter d'augmentations excessives, un taux de consommation par habitant qui diminue, tout nous laisse croire presque à coup sûr que l'industrie du bœuf au Canada est acculée à la faillite.

Permettez-moi d'ajouter qu'il y a à peine une semaine, nous assistions à une réunion d'information à Ottawa sur les obligations pour l'expansion de la petite entreprise. Si la chose peut vous intéresser, laissez-moi vous dire que les propriétaires de parcs d'engraissement de l'Ouest du Québec éprouvent actuellement beaucoup de difficulté à obtenir de l'information de leurs banques. Le 30 novembre, un groupe de ces propriétaires inquiets s'est rendu au bureau de notre député pour y rencontrer les représentants des banques et des divers organismes et ministères gouvernementaux. Nous espérions que les banques changeraient d'attitude, mais elles mettent toujours beaucoup de temps à fournir l'information nécessaire.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Tracey. Vos membres ont-ils pour l'instant d'autres observations à faire?

Le sénateur Hays: J'ai une question à poser. Croyez-vous aux effets du programme de stabilisation de l'industrie?

[Text]

Mr. Erwin Mohr, secretary, Western Quebec feedlot association: We do have a provincial stabilization program.

Senator Hays: Do you want to have a national program?

Mr. Mohr: We think such a program has to be at a national level.

Senator Hays: Could you live with a national program as opposed to a provincial program?

Mr. Tracey: We do not think there should be locked borders.

Mr. Mohr: As far as our provincial program is concerned, there is a locked border with regard to where we sell our meat but there are no locked borders for the retailer.

Senator Hays: You do not agree with that?

Mr. Mohr: Not really, no, especially when we are losing money.

Mr. Ron Armitage, Member, Western Quebec feedlot association: One of the biggest problems with a locked border is that there are no packing houses near us. In all of Quebec there are only three or four packing houses, and when there is that small a group, they can dictate the prices.

Senator Hays: Should the witnesses have more information that they could add to this brief, the committee would be happy to have it.

The Deputy Chairman: You said that you are a relatively new organization?

Mr. Dittburner: Yes.

The Deputy Chairman: How many members would you have?

Mr. Dittburner: We have 20 members.

The Deputy Chairman: I appreciate that you have not had a chance to study all of the reports, but are you asking for a certain type of marketing agency? Could you expand on what you might be proposing?

Mr. Mohr: We feel that a central selling system is of the most importance. The present system of marketing in Canada is terrible, in most of its aspects. There has to be some form of stabilization. We feel that at some point in time the consumer could probably bear the total cost. He is bearing the total cost of the operation anyway through taxes, but he or she will not pay for it at the counter. The retailers' share at the counter is a point of contention with us, too. Retailers seem to be making a fair profit on beef, though perhaps they are not affecting the pork producers too much at present.

As far as the stabilization part of it goes, we feel that we would have to have stabilization and we would suggest a system somewhat like that of the milk people. At one time the stabilization on milk amounted to about a quarter of the total cost, a quarter of the net they received. At present it is down to

[Traduction]

M. Erwin Mohr, secrétaire, Western Quebec Feedlot Association: Nous avons notre propre programme provincial de stabilisation.

Le sénateur Hays: Aimerez-vous profiter d'un programme national?

M. Mohr: Nous croyons que ce programme doit être fédéral.

Le sénateur Hays: Pourriez-vous vous accommoder d'un programme national et d'un programme provincial?

M. Tracey: Nous croyons que les frontières devraient rester ouvertes.

M. Mohr: Le programme provincial nous impose des limites quant à nos ventes de viande, mais pas aux détaillants.

Le sénateur Hays: Et vous n'êtes pas d'accord avec cela?

M. Mohr: Non, pas vraiment, surtout quand nous en faisons les frais.

M. Ron Armitage, membre, Western Quebec Feedlot Association: L'un des plus graves problèmes que nous causent ces frontières, c'est qu'il n'y a pas de salaisons près de chez nous. Dans tout le Québec, il n'y en a que trois ou quatre et lorsqu'il n'existe qu'un petit groupe de ces exploitants, ils peuvent imposer leurs prix.

Le sénateur Hays: Si les témoins veulent ajouter d'autres renseignements au mémoire, le Comité sera heureux de les accueillir.

Le vice-président: Vous dites que votre organisme est relativement récent?

M. Dittburner: C'est exact.

Le vice-président: Combien de membres compte-t-il?

M. Dittburner: Vingt membres.

Le vice-président: Je sais que vous n'avez pas eu la chance d'étudier tous les aspects du rapport, mais demandez-vous la création d'un office de commercialisation? Pourriez-vous donner plus de détails sur vos propositions éventuelles?

M. Mohr: Nous estimons que la mise en place d'un système de vente centralisée est de la plus haute importance. Dans l'ensemble, le système actuel de commercialisation au Canada est terrible. Il faut en arriver à une certaine forme de stabilisation. Nous croyons qu'à un moment donné, c'est le consommateur qui pourrait en supporter le fardeau. De toute façon, il défraie tout par l'entremise des impôts, mais il ne devra rien déboursier chez le détaillant. Nous ne sommes pas non plus d'accord sur la part qui revient au détaillant. Ce dernier semble réaliser un assez bon profit sur le bœuf, bien que la situation ne semble pas tellement toucher les producteurs de porc actuellement.

Quant à la stabilisation des prix, nous croyons qu'elle devrait être adoptée et nous proposons l'adoption d'un système semblable à celui des producteurs laitiers. A un moment donné, la stabilisaiton des prix sur le lait équivalait au quart du coût total environ, soit le quart des bénéfices du producteur

[Text]

close to a fifth. The price has remained stable but the cost to the consumer keeps rising.

We feel that, at least to begin with, it will probably be necessary to have a stabilization program in the beef industry, too. We feel that we need a better marketing system, first and foremost, and we also need quotas and stabilization to keep it rolling. This is because by the time such a program is implemented, the situation will be drastic. In our case in particular, about 30 per cent of the operators are in serious trouble right now. Six out of eighteen or twenty operators are in serious trouble. There are no cattle in the yards, or very few. By the time the wheels get into motion, there will probably be none.

The Deputy Chairman: Where do your feeders come from?

Mr. Mohr: Some come from the west, some are local.

The Deputy Chairman: Are you suggesting, then, going back to the cow-calf operator with supply management? Have you studied the report in enough detail that you could give us your view with regard to that?

Mr. Mohr: I have read some of it. There were points of it with which I did not agree, for example, the idea that people with a herd of less than 26 cows would not be affected by the cutbacks. Five years down the road they propose to cut back the herds of everybody but those people who have under 26 cows. There are many herds of less than 26 cows in the country. I cannot remember the exact figures, they are not on the tip of my tongue. The bigger producers may be looking at a 20 or 30 per cent cutback under such a quota system. I feel that if one man is to be cut back 10 per cent, everyone should be cut back 10 per cent. This sort of system should not apply only to the guy who has over 26 and a half cows. I did not agree with that proposal at all. The smaller producers should take cutbacks in the same way as the bigger producers. Costs are relative to both.

Senator Hays: I have no further questions.

The Deputy Chairman: Thank you very much, gentlemen. I do appreciate your presentation. If, as your association gets further into this study, you have further information, will you forward it to us?

I would ask the representatives of the Renfrew County Cattlemen's Association to come forward. Seated to my right is Mr. Gary Macdonnell, the Provincial Director of the organization. Would you introduce your people?

Mr. Gary Macdonnell, Provincial Director, Renfrew County Cattlemen's Association: Honourable senators, my name is Gary Macdonnell and I am the Ontario Cattlemen's

[Traduction]

laitier. Aujourd'hui, ses revenus ont baissé et la part en est presque rendue au cinquième. Les prix sont demeurés stables, mais les coûts de consommation continuent toujours d'augmenter.

Du moins au départ, nous croyons qu'il sera probablement nécessaire d'adopter aussi un programme de stabilisation des prix dans l'industrie du bœuf. A notre avis, il faut adopter un meilleur système de commercialisation, d'abord et avant tout, et nous avons aussi besoin de contingentements et de programmes de stabilisation pour que les choses continuent de tourner rondement. Voilà pourquoi au moment où ce programme pourrait être appliqué, la situation sera très critique. Dans notre cas plus particulièrement, environ 30 p. 100 des propriétaires éprouvent de graves difficultés actuellement. Six sur dix-huit ou vingt d'entre eux ont de graves problèmes. Il n'y a pas de bétail dans les champs, ou très peu. Quand le programme sera mis en branle, il n'y en aura probablement plus.

Le vice-président: D'où viennent les éleveurs-naisseurs que vous représentez?

M. Mohr: Certains viennent de l'Ouest de la province, d'autres sont des producteurs locaux.

Le vice-président: Voulez-vous dire alors que vous préféreriez retourner au système de fermes et de gestions des approvisionnements d'éleveurs-naisseurs? Avez-vous suffisamment étudié le rapport pour nous faire part de votre opinion à ce sujet?

M. Mohr: J'en ai lu une partie. Il y a certains points sur lesquels je n'étais pas d'accord comme, par exemple, le fait que le propriétaire d'un troupeau de moins de 26 têtes ne soit pas touché par les coupures. Dans cinq ans, on propose de réduire les troupeaux de tout le monde, sauf de ceux qui comptent 26 têtes ou moins. Il y a beaucoup de troupeaux de moins de 26 têtes au pays. Je n'arrive pas à me souvenir des chiffres exacts, je ne les ai pas sur le bout de la langue. Les gros producteurs peuvent envisager une réduction de 20 à 30 p. 100 suivant ce système de contingentement. J'estime que si on doit imposer une réduction de 10 p. 100 à un producteur, la réduction doit être imposée à tout le monde. Ce système ne devrait pas s'appliquer seulement au propriétaire d'un troupeau qui compte moins de 26 têtes. Je n'étais pas du tout d'accord avec cette proposition. Les petits producteurs doivent se voir imposer les mêmes coupures que les gros. Les coûts sont relatifs pour les deux.

Le sénateur Hays: Je n'ai pas d'autres questions.

Le vice-président: Merci beaucoup, messieurs, de vos interventions. Si votre association, une fois son étude terminée, en tire des renseignements supplémentaires, auriez-vous l'obligeance de nous les faire parvenir?

Je demande aux représentants de la *Renfrew County Cattlemen's Association* de s'approcher. A ma droite, M. Gary Macdonnell, directeur provincial de l'association. Pourriez-vous présenter vos collègues?

M. Gary Macdonnell, directeur provincial, Renfrew County Cattlemen's Association: Honorables sénateurs, je suis Gary Macdonnell, directeur de l'*Ontario Cattlemen's Association*

[Text]

Director for Renfrew County. With me is the Director of the Renfrew County Cattlemen's Association, Bob Dobson.

We will present a very short brief, but I hope it is to the point. First of all, we would like to thank the Senate for the opportunity to appear before you, and we would also congratulate you on the agriculture report. As flawed and perhaps inadequate as it is, it is probably the most definitive piece of work that we have seen in this area for the marketing of beef cattle. Some of us had come to believe that perhaps there was no other way of marketing cattle but the one that we had. I think that the report has given a lot of food for thought to many different people.

First of all, I would like to outline what we have done in Renfrew County and the reasons for doing so. We, like many people, were beginning to wonder whether the spokesmen for the cattle industry in Canada and in Ontario were truly speaking for the cattleman, the guy out there raising the cattle. We wondered whether in fact such spokesmen were aware of the facts and whether they were really saying what the guy down on the farm was saying. We in Renfrew County have made a lot of assumptions throughout the years that the cattlemen knew what they wanted and we were representing them on that basis.

In Renfrew County we have done something which I think is relatively unique, in that we know of no other place where such a thing has been done. We arranged five informational meetings across the county. We put together extensive information about what is going on at the present time and about what we gathered from the Senate alternative marketing report. We then presented that information to the producers across the county and came up with the results. Our brief is primarily about those results.

In Renfrew County the directors of the county Cattlemen's Association decided to try to settle the question as to whether beef producers in our area wanted to maintain the present system of marketing beef or make changes to stabilize prices and market. We proceeded to assemble as much available information as possible on the present structure and conditions of marketing from the producer through to the consumer. We researched historical pricing patterns, cattle populations, import and export figures, retail-wholesale policies, future markets, forward contracting, and provincial and federal stabilization programs. We next looked at alternative methods of marketing proposed by the University of Guelph School of Agricultural Economics, the National Farmers' Union and the Senate Committee on Agriculture report on alternative marketing programs. With this information we developed an in-depth presentation of beef marketing as it is presently being carried on and a discussion of proposals for change. Finally, we devised a questionnaire and scheduled five information meetings throughout the county, at which we presented our findings. We had lengthy discussion and debate from the floor

[Traduction]

pour le comté de Renfrew. Je vous présente M. Bob Dobson, directeur de la *Renfrew County Cattlemen's Association*.

Nous nous proposons de présenter un très court mémoire, et j'espère qu'il est à point. D'abord, nous tenons à remercier le Sénat de l'occasion qu'il nous offre de comparaître devant vous et de même nous tenons à vous féliciter pour votre rapport sur l'agriculture. Aussi flou et peut-être imprécis qu'il puisse être, le rapport est probablement le document le plus précis dont nous ayons pris connaissance dans le domaine de la commercialisation du bœuf. Certains d'entre nous en étaient venus à croire qu'il n'existait peut-être aucun autre système de commercialisation du bœuf que celui que nous avions. Je crois que le rapport contient beaucoup de matière à réflexion pour nombre d'intervenants différents.

D'abord, j'aimerais vous préciser ce que nous avons fait dans le comté de Renfrew et pourquoi nous l'avons fait. Nous, comme bien d'autres, commençons à nous demander si les porte-parole de l'industrie du bœuf au Canada et en Ontario représentaient vraiment les intérêts des éleveurs de bétail, de ceux qui font vraiment tout le travail. Nous nous demandions si en fait ces porte-parole connaissaient bien la situation et s'ils représentaient véritablement ceux qu'ils sont censés représenter. Nous, dans le comté de Renfrew, avons toujours pensé que les éleveurs de bétail savaient ce qu'ils voulaient et que nous les représentions pour cela.

Dans le comté de Renfrew, nous avons adopté une mesure qui, je pense, est relativement unique, en ce sens qu'à notre connaissance, pareille chose n'a jamais été faite nulle part ailleurs. Nous avons organisé cinq réunions d'informations dans le comté où nous avons renseigné les participants sur les mesures qui sont prises actuellement et sur les éléments que nous avons tirés du rapport sur le système de commercialisation de rechange présenté par le Sénat. Nous avons ensuite présenté ces renseignements aux producteurs du comté et fait connaître les résultats. Notre mémoire contient surtout ces résultats.

Dans le comité de Renfrew, les directeurs de l'Association des éleveurs de bétail ont décidé de régler la question pour savoir si oui ou non les producteurs de bœuf de notre région voulaient maintenir le système actuel de commercialisation du bœuf ou encore adopter des modifications pour stabiliser les prix et les marchés. Nous avons rassemblé le plus de renseignements possible sur le système et les conditions actuelles de commercialisation, c'est-à-dire sur les étapes de la commercialisation, du producteur au consommateur. Nous avons fait des recherches sur les modèles antérieurs de détermination des prix, sur le cheptel, les importations et les exportations, les programmes de vente au détail et en gros, les marchés éventuels, les contrats à terme de même que sur les programmes de stabilisation provinciaux et fédéral. Ensuite, nous avons étudié les solutions de rechange à la commercialisation proposées par l'École d'économie agricole de l'Université de Guelph, le Syndicat national des agriculteurs, et le rapport du Comité sénatorial de l'Agriculture sur les programmes de commercialisation de rechange. Ces renseignements recueillis, nous avons élaboré un document détaillé sur la commercialisation du bœuf que

[Text]

and asked producers to indicate their position on marketing by filling out our questionnaire.

The results of these meetings leave no question in our minds about what most beef producers in Renfrew County see as a solution to the instability and economic crisis facing them.

At the grass roots level, the magnitude of the problem is far greater for farmers and their families than can be perceived in a provincial or national overview.

An overwhelming—and I think I can safely use the word “overwhelming”—93 per cent of the respondents to our questionnaire indicated that they wanted to see immediate changes to the present system, and 98 per cent of those favour a national beef marketing agency. Perhaps even more significant is that 99 per cent of those indicated a desire to move to a supply management system with quotas.

It may be unrealistic to assume that, given the same information, the same results would occur in every region of the country. However, our findings cast doubt on the assumptions and opinions of those individuals and groups who have for so long claimed to be speaking for the majority of cattlemen both here in Ontario and across Canada. I say that about ourselves as well, because as directors of a county organization we assumed, for as long as I have been a member and a director of it—ten years—that we knew what we were talking about. We got our heads turned around and we found that we did not know what we were talking about, and that the guy producing the cattle wanted an entirely different system from what we were talking about.

We found in the discussion that there were two major areas in which the producers found inadequacies in what happened in the past. The first would be information and the reporting services. A summary of that discussion which, as I say, occurred at all five of our meetings was this: An ever increasing number of cattle are being sold directly to packers on a private treaty basis. I do not know the percentage, but those figures are available in such illustrations as the blue book.

Prices paid for this large volume are not made available to information reporting services. I myself have sold cattle out of the lot direct and nobody knew the price. The remainder of cattle sold through public auctions do not, therefore, reflect accurately the prices paid for the total volume of product sold. The result is a distorted and misleading price structure which allows farmers selling the same quality cattle on the same day significantly different prices for their cattle. The second point is one that I wish to emphasize, because it certainly made us

[Traduction]

vous avez actuellement et nous avons ensuite discuté des modifications proposées. Enfin, nous avons conçu un questionnaire et prévu cinq rencontres d'information dans le comté au cours desquelles nous avons présenté le résultat de notre enquête. Nous avons beaucoup discuté la question, accepté les interventions de la salle et demandé aux producteurs de nous faire connaître leur position sur le système de commercialisation en remplissant ce questionnaire.

Les résultats de ces rencontres ne laissent aucun doute dans notre esprit sur la solution qu'envisagent la plupart des producteurs de bœuf du comté de Renfrew pour parer à l'instabilité et aux difficultés économiques qui les attendent.

À la base, le problème est beaucoup plus grave pour les agriculteurs et leur famille que ne pourraient le laisser croire les études provinciales ou nationales.

Aussi étonnant—et je pense que je peux utiliser sans danger le terme «étonnant»—aussi étonnant que cela puisse paraître, dis-je bien 93 p. 100 des répondants ont indiqué qu'ils tenaient à ce que des modifications soient immédiatement apportées au système actuel, 98 p. 100 d'entre eux se disant en faveur d'un organisme national de commercialisation du bœuf. Peut-être encore plus significatif, 99 p. 100 ont dit souhaiter l'adoption d'un système de gestion des approvisionnements doté d'un élément de contingentement.

Peut-être est-il irréaliste de supposer qu'avec les mêmes éléments d'information, on aboutirait aux mêmes résultats dans toutes les régions du pays. Toutefois, le résultat de notre enquête vient jeter un peu d'ombre sur les hypothèses et les opinions des personnes et des groupes qui depuis si longtemps prétendent représenter la majorité des éleveurs de bétail en Ontario et au Canada. Je nous inclue aussi là-dedans, parce qu'à titre de directeurs d'une association de comté, nous avons supposé, depuis que je suis membre et directeur de l'Association, que nous savions de quoi nous parlions. Nous nous sommes retournés pour nous rendre compte que nous ne savions pas de quoi nous parlions, et bien plutôt que le producteur voulait vraiment voir adopter un système totalement différent de celui que nous proposons.

C'est au cours de la discussion que nous avons constaté qu'il existait deux secteurs principaux où les producteurs décelaient des carences qui ont pris forme dans le passé. D'abord, les services d'information et les rapports. Voici un résumé de la discussion qui, je le répète, a été tenue lors des cinq réunions que nous avons organisées: un nombre sans cesse croissant de têtes de bétail sont vendues directement aux propriétaires de salaisons sur une base privée. Je ne connais pas le pourcentage, mais les chiffres sont publiés dans des documents comme le livre bleu.

Les prix versés pour cette grande quantité de têtes de bétail ne sont pas disponibles dans les services d'information. Moi-même, j'ai vendu du bétail directement et personne n'en connaît le prix. Le reste du bétail vendu à l'enchère, par conséquent, ne reflète pas précisément le prix payé pour le volume total des produits vendus. Il en résulte donc une structure des prix déformée et trompeuse, permettant aux agriculteurs de vendre du bétail de même qualité le même jour à des prix totalement différents. Deuxièmement, et je tiens à

[Text]

take a different view of what we were doing. This is the conclusion of that part of the discussion.

The Canadian Cattleman's Association and most national beef publications have insisted that beef producers in this country are adamantly opposed to marketing board structures which would in any way restrict or regulate traditional pricing mechanisms or the supply of cattle within the system. It should be abundantly clear that this point of view is not nearly as prevalent as we have been led to believe and that, in fact, farmers see the restructuring of the marketplace as essential to income stability and a healthy Canadian beef industry.

That was the result of our study. But we do not believe that it will be the same result everywhere. I believe that we made a fair presentation and that anyone who attended the meetings cannot say that the presentation was in any way biased. Certainly, if we had any bias, it was to the present system. We were totally overwhelmed by the reaction of the producers of Renfrew County. Thank you.

The Deputy Chairman: How many questionnaires were sent out at the time?

Mr. Macdonnell: First of all, I might say that we have approximately 90 paid members in our association in Renfrew County and there were 157 respondents to the questionnaire, or approximately 30 to 35 respondents at each meeting. However, there were a greater number of people at those meetings, although many did not or would not fill out the questionnaire.

Senator Hays: When you say that you sell direct to the packer, do you have a feedlot, too?

Mr. Macdonnell: My major production is cow-calf, but I do finish some cows.

Senator Hays: Did you ever tell anybody what you received for those cattle when you sent them direct?

Mr. Macdonnell: Yes.

Senator Hays: Did you tell the other packers that you were trying to get a bid on them?

Mr. Macdonnell: Not that I can recall.

Senator Hays: I have been very careful to guard what I sold my cattle for from one packer to the next. I always wanted each packer to feel that I could get more from somebody else. There are a certain amount of sealed bids, but you believe that by and large the people do not know what a great percentage of these cattle are sold for?

Mr. Macdonnell: No, they don't. It is not public information. It is a private treaty deal. What is public information is with regard to those cattle that are sold through terminal markets.

[Traduction]

insister là-dessus, parce que c'est certainement ce qui nous a permis d'avoir une opinion différente sur ce que nous faisons. Il s'agit de la conclusion de cette partie de la discussion.

L'Association canadienne des éleveurs de bétail et la plupart des associations nationales ont insisté sur le fait que les producteurs de bœuf du Canada s'opposent de façon virulente aux structures des offices de commercialisation qui viendraient restreindre ou réglementer les mécanismes traditionnels de détermination des prix ou les approvisionnements. Il faut bien dire que ce point de vue n'est pas aussi répandu qu'on a voulu nous le faire croire et que, en fait, les agriculteurs estiment que la restructuration du marché est essentielle à la stabilité des revenus et à la santé de l'industrie canadienne du bœuf.

Voilà ce que nous avons tiré de notre étude. Mais nous ne croyons pas que les résultats seraient les mêmes partout. J'estime que nous avons présenté la question de façon honnête et que toute personne qui a assisté aux réunions ne peut pas dire que la présentation était biaisée. Certes, si elle l'était, c'était à l'égard du système actuel. Nous avons été totalement dépassés par la réaction des producteurs du comté de Renfrew. Merci.

Le vice-président: Combien avez-vous expédié de questionnaires?

M. Macdonnell: D'abord, j'aimerais dire que notre association compte environ 90 membres en règle dans le comté de Renfrew et que 157 personnes ont répondu au questionnaire, soit approximativement de 30 à 35 répondants à chaque réunion. Toutefois, beaucoup plus de personnes ont assisté à cette réunion, même si nombre d'entre elles n'ont pas rempli ce questionnaire ou s'y sont refusé.

Le sénateur Hays: Lorsque vous dites que vous vendez directement vos têtes de bétail aux propriétaires de salaisons, cela veut-il dire que vous avez aussi un parc d'engraissement?

M. Macdonnell: La majeure partie de mes opérations consiste en l'élevage-naissage, mais je vends aussi des bovins gras.

Le sénateur Hays: Avez-vous déjà dit à quelqu'un le prix que vous avez vendu directement ces têtes de bétail?

M. Macdonnell: Oui.

Le sénateur Hays: Avez-vous dit aux autres propriétaires de salaisons que vous aimeriez qu'ils fassent des offres sur ces têtes?

M. Macdonnell: Pas à ce que je me souviene.

Le sénateur Hays: J'ai toujours pris grand soin de ne pas révéler le prix de vente de mon bétail d'un propriétaire à un autre. J'ai toujours voulu que chaque propriétaire de salaison croie que je pourrais obtenir plus d'un autre. Un certain nombre de soumissions secrètes sont présentées mais vous croyez que, dans l'ensemble, les gens ne connaissent pas à quel prix le pourcentage élevé de ces têtes de bétail est vendu?

M. Macdonnell: Non, ils ne le savent pas. Les renseignements ne sont pas publics, ce sont des transactions privées. Ce qui est public concerne les têtes de bétail qui sont vendues par l'entremise des terminaux.

[Text]

Senator Hays: Or sealed bids which have to be made open and made public?

Mr. Macdonnell: Yes, but the figures for forward contracting, buying in the United States as we have seen this year, and direct buying at the farm or ranch are not available. As I pointed out, there is increasing evidence that this is a trend, that these numbers are getting larger and larger each year.

Senator Hays: I believe that the working paper indicated that about 80 per cent of the fat cattle were now direct. From what you are telling us, one would think that really people do not know what they pay for these cattle.

Mr. Macdonnell: No. But I am suggesting that perhaps it is those prices which will have a great bearing and influence on the publicly announced prices.

The Deputy Chairman: Who is the Renfrew County Cattle-men's Association affiliated with in terms of agricultural organizations?

Mr. Macdonnell: We are affiliated with the Ontario Cattle-men's Association which, in turn, is affiliated with the Canadian Cattle-men's Association.

Senator Hays: How many people would attend these meetings?

Mr. Macdonnell: We did not keep attendance figures, only figures for those who filled out the questionnaires.

Senator Hays: Were the meetings well attended?

Mr. Macdonnell: Yes. We were quite surprised at the attendance.

Senator Hays: How many people attended?

Mr. Macdonnell: There was an average of at least 100 people at each of the five meetings.

The Deputy Chairman: Approximately when were the meetings held?

Mr. Macdonnell: Between the 14th and 19th of September.

The Deputy Chairman: Would the area association and the Canadian Cattle-men's Association be aware of these findings?

Mr. Macdonnell: The Ontario Cattle-men's Association is aware of it.

The Deputy Chairman: You said that there was a 93 per cent response and that of that response, 98 per cent were in favour of some type of supply-management system?

Mr. Macdonnell: Ninety-three per cent of the respondents indicated they wanted to see immediate changes. Of the 93 per cent who wanted change, 98 per cent indicated that they would like to see a national beef agency, and 99 per cent of the 98 per cent indicated they wanted a supply-management system.

Senator Hays: Would it disturb you if there was a supply-management system across Canada, and Saskatchewan, for instance, retained its 32 per cent quota and Alberta its 42 per cent quota?

[Traduction]

Le sénateur Hays: Ou des soumissions secrètes qui doivent être ouvertes et rendues publiques?

M. Macdonnell: C'est exact, mais les chiffres pour contrats à terme, les achats aux États-Unis, comme cela s'est produit cette année, et les achats directs à la ferme ou au ranch ne sont pas disponibles. Comme je l'ai dit, cette tendance qui fait que ces chiffres augmentent d'année en année, se précise chaque jour davantage.

Le sénateur Hays: Je crois qu'il est signalé dans le document de travail que 80 p. 100 du bétail engraisé n'a pas été vendu directement. D'après ce que vous nous dites, on pourrait croire qu'en réalité les gens ne savent pas combien ils payent ce bétail.

M. Macdonnell: Non. Mais je crois que ce sont peut-être ces prix qui auront une grande influence sur les prix annoncés publiquement.

Le vice-président: A quels autres organismes agricoles la Renfrew County Cattle-men's Association est-elle affiliée?

M. Macdonnell: Nous sommes affiliés à l'Ontario Cattle-men's Association qui en retour est affiliée à l'Association canadienne des éleveurs de bétail.

Le sénateur Hays: Combien de personnes ont assisté à ces réunions?

M. Macdonnell: Nous n'avons pas pris les présences, seulement pour ceux qui ont rempli les questionnaires.

Le sénateur Hays: Y avait-il beaucoup de monde?

M. Macdonnell: Oui, nous en avons été très surpris.

Le sénateur Hays: Combien y avait-il de personnes?

M. Macdonnell: En moyenne, au moins 100 personnes à chacune des réunions.

Le vice-président: A quelle date, approximativement, ces réunions ont-elles eu lieu?

M. Macdonnell: Entre le 14 et le 19 septembre.

Le vice-président: Les associations régionales et l'Association canadienne des éleveurs de bétail connaissent-elles les résultats de votre enquête?

M. Macdonnell: L'Ontario Cattle-men's Association les connaît.

Le vice-président: Vous avez dit que 93 p. 100 avaient répondu et que, de ce nombre, 98 p. 100 préconisaient en quelque sorte un système de gestion de l'offre.

M. Macdonnell: Quatre-vingt-treize pour cent de ceux qui ont répondu souhaitaient des changements immédiats. De ces 93 p. 100, 98 p. 100 souhaitaient que l'on mette sur pied un Conseil national du bœuf, et 99 p. 100, un système de gestion de l'offre.

Le sénateur Hays: Vous opposeriez-vous à ce qu'on instaure un système de gestion de l'offre pour tout le Canada, et que le contingentement de la Saskatchewan, par exemple, soit maintenu à 32 p. 100, et celui de l'Alberta à 42 p. 100?

[Text]

Mr. Macdonnell: Not at all.

Senator Hays: Those are the traditional quotas.

Mr. Macdonnell: I might mention that the breakdown of cattle population figures came from Statistics Canada figures and they show quite clearly that Ontario, given a quota today, would have something like 11 to 11.25 per cent of the total cattle population, and there was no argument or problem with that.

The Deputy Chairman: Are you planning any additional surveys in the future?

Mr. Macdonnell: Yes, we are. We are waiting for the presentation of a marketing plan by the Ontario Cattlemen's Association later this month, a supply-management plan with quotas, which we will then bring back to our people in the same manner, through information meetings between now and the annual meeting of the Cattlemen's Association. We will present to them an actual plan with supply-management quotas.

The Deputy Chairman: Could you estimate the size of the herds of those people who applied?

Mr. Macdonnell: No, that would be very difficult. I can say, though, that our agricultural representative estimates the calf-cow population of Renfrew County to be between 20,000 and 22,000 cows.

The Deputy Chairman: Would you be prepared to send any additional findings of surveys to the Senate committee as you receive them?

Mr. Macdonnell: Yes. And I might say that we did send the Senate committee the results of the Renfrew County study.

The Deputy Chairman: Yes, we have those. Any further questions?

Mr. B. Dobson, Director, Renfrew County Cattlemen's Association: I would like to make a couple of comments. I want to point out that I feel that the problem we are faced with now is not caused by inefficiency and that it is not a current problem. I have been farming for 14 years. I built up my cow herd beginning in the 1960s and the early 1970s. In 1973 we had a real drought. I have about 75 or 80 cows. For four years, half the cost of production went in bills. I put off making payments. There were better prices in 1978 and 1979. I did not manage to catch up before prices started sliding again in 1980 and in this year. I am now really getting behind, and I am further behind than I was eight or ten years ago. I am quite overdrawn at the bank. I have received notice from the bank that I have to reduce my operating loan by 25 per cent on December 15. I am not sure what will happen on that date.

This problem has been around for a long time. The demand on beef would be a lot easier if we could predict prices. I think it is easy to predict the supply of eggs because the future price of eggs is easy to predict.

[Traduction]

M. Macdonnell: Nullement.

Le sénateur Hays: Ce sont des contingentements traditionnels.

M. Macdonnell: Statistique Canada a donné, concernant la répartition du nombre de bovins, des chiffres qui indiquent clairement que, s'il y avait un contingentement aujourd'hui en Ontario, il serait d'environ 11 p. 100 à 11.25 p. 100 du nombre total de bovins, pourcentages qui n'ont pas suscité de problèmes.

Le vice-président: Comptez-vous mener d'autres enquêtes?

M. Macdonnell: Oui. Nous attendons que l'Ontario Cattle-men's Association nous présente, plus tard ce mois-ci, un programme de mise en marché et de gestion de l'offre avec contingentements, que nous soumettrons aux intéressés lors de séances d'information, qui se tiendront d'ici la réunion annuelle de l'association des éleveurs. Nous leur présenterons le projet effectif, doublé des contingentements prévus pour la gestion de l'offre.

Le vice-président: Pouvez-vous nous dire l'importance des troupeaux des éleveurs qui ont présenté une demande?

M. Macdonnell: Non; ce serait très difficile. Je peux cependant dire que notre représentant en agriculture estime que le cheptel, dans le comté de Renfrew, s'élève à environ 20,000 à 22,000 bêtes.

Le vice-président: Pourriez-vous faire parvenir au Comité sénatorial tout autre résultat de vos enquêtes?

M. Macdonnell: Oui. J'ajoute que nous avons transmis au Comité sénatorial les résultats de l'étude menée dans le comté de Renfrew.

Le vice-président: Oui, nous les avons reçus. Autres questions?

M. B. Dobson, directeur, Renfrew County Cattlemen's Association: J'aimerais faire quelques observations. Je veux d'abord souligner que le problème que nous envisageons actuellement n'est pas causé par l'inefficacité du système et qu'il ne s'agit pas d'un problème courant. Je fais de l'élevage depuis quatorze ans. J'ai commencé moi-même à constituer mon propre troupeau de bovins, dans les années 60 et au début des années 70. En 1973, il y a eu une grande sécheresse. J'ai maintenant 75 à 80 vaches. Pendant quatre ans, la moitié de mes frais de production a servi à payer des comptes. J'ai différé mes paiements. Les prix étaient meilleurs en 1978 et en 1979. Mais je n'ai pas réussi à reprendre le dessus, avant que les prix recommencent à baisser en 1980, et cette année encore. Mes paiements sont maintenant bien en retard, encore plus qu'ils ne l'étaient il y a huit ou dix ans. J'ai un débit considérable à la banque qui m'a avisé que, le 15 décembre, je devrai réduire de 25 p. 100 mon emprunt d'exploitation. Je ne sais trop ce qui m'attend.

Ce problème n'est pas d'aujourd'hui. La demande de bœuf serait mieux cernée, s'il était possible de prédire les prix. S'il est facile de prédire l'offre d'œufs c'est qu'il est facile d'en prédire le prix.

[Text]

In Renfrew County I have participated since 1975 in the testing of beef, cow and calf operations, as have numerous other farmers in the county. Since 1975 we have increased our efficiency from approximately a 450-pound calf to a calf weighing 600 pounds in 1981. I have just received my figures back, and my average was 640 pounds based on 200 days. My calves are usually a little older when I wean them. Although we have increased efficiency, we are still falling behind. Therefore, it is not a problem with efficiency, so far as I can see.

The Deputy Chairman: That is certainly a good 200-day weight. Thank you very much. We appreciate your appearance here today.

Mr. Gowland, would you now make your presentation?

Mr. Ward Gowland, Representative of Prescott and Glengarry Cattlemen: Thank you very much, Mr. Chairman.

The Prescott County Cattlemen's Association has elected not to present a brief. However, several members of the association, plus members from Glengarry County, decided that, as individuals, we should like our views recorded.

We did not come here to state the difficulties of the beef farmers since we felt that someone else had probably done that quite adequately.

We feel that a future problem will be selling the consumer on the idea of a marketing board, and that this is where the most opposition will come from. This forms the gist of our presentation.

We do not believe it is necessary for us to belabour the plight of the Canadian beef farmer; your committee has plenty of proof of that. It is our opinion that the only way to save family beef and hog farms is through a marketing system which would guarantee the cost of production to an efficient—and I stress the word “efficient”—operator, including some return on investment and labour. We are willing to accept the production controls necessary to make this work. However, to have quotas on beef without quotas on pork would not be sensible.

There are advantages to the consumer in a regulated supply of red meat. It is our opinion that the spread is far too great between the price received by the farmer and the price paid by the consumer, and that the farmer could receive his cost of production without raising retail prices. Chain stores often use beef as a loss-leader with the result that there are price fluctuations from week to week for the same cut of beef. A stabilized price would let consumer groups know what actual costs to the chain stores are and what a fair retail price should be. A small retailer would be able to buy at fair prices and, with lower overhead, provide competition to the chains.

The large stores are tied to high costs with their expensive locations, large lighted parking lots, unionized staff, and so on.

[Traduction]

Je participe depuis 1975, dans le comté de Renfrew, à des expériences dans l'élevage-naissage du bœuf, comme le font nombre d'autres éleveurs du comté. Depuis 1975, nous avons augmenté notre rendement et le poids d'un veau est passé de 450 livres à 600 livres en 1981. J'apprends que ma moyenne était de 640 livres, pour 200 jours. Je sèvre habituellement mes veaux lorsqu'ils sont un peu plus vieux. Même si nous avons augmenté notre rendement, nous n'avons pas repris le dessus. C'est pourquoi je ne crois qu'il s'agisse d'un problème de rendement.

Le vice-président: C'est certainement un bon poids pour 200 jours. Je vous remercie d'avoir bien voulu comparaître ici aujourd'hui.

Monsieur Gowland, vous avez la parole.

M. Ward Gowland, représentant des éleveurs de Prescott et de Glengarry: Merci, monsieur le président.

La Prescott County Cattlemen's Association a décidé de ne pas présenter de mémoire. Cependant, bon nombre des membres de l'association, ainsi que des éleveurs du comté de Glengarry, aimeraient exprimer leur point de vue, à titre individuel.

Nous ne sommes pas ici pour exposer les difficultés des éleveurs de bovins, vu que quelqu'un d'autre l'a probablement fait très clairement.

Nous sommes d'avis que le problème consiste à vendre au consommateur l'idée d'une commission de mise en marché: d'où proviendra la plus grande opposition. Voilà l'essentiel de notre exposé.

Nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire d'insister davantage sur le triste sort des éleveurs de bovins au Canada; votre Comité en a de nombreuses preuves. Nous sommes d'avis que la seule façon d'aider les éleveurs de bovins et de porcs est de créer un système de mise en marché qui garantirait les frais de production à un éleveur compétent—et j'insiste sur le mot «compétent»—y compris un certain rendement sur les investissements et la main-d'œuvre. Nous sommes prêts à accepter, au besoin, des contrôles sur la production. Cependant, imposer des contingentements à l'industrie du bœuf, sans en imposer aussi à l'industrie du porc, ne me semble pas raisonnable.

La réglementation de l'offre pour la viande de bœuf présente des avantages pour le consommateur. Nous sommes d'avis que l'écart est trop grand entre le prix que reçoit l'éleveur et celui que paie le consommateur, et l'éleveur pourrait fort bien recouvrer ses frais de production, sans qu'il y ait d'augmentation du prix de détail. Les magasins à succursales multiples vendent souvent le bœuf à perte pour attirer la clientèle, ce qui entraîne des fluctuations de prix pour la même coupe de bœuf, d'une semaine à l'autre. Une stabilisation des prix apprendrait aux groupes de consommateurs ce qu'il en coûte effectivement aux magasins à succursales multiples et quel devrait être le prix de détail équitable. Un petit détaillant pourrait s'approvisionner à prix raisonnable et, ses frais généraux étant moindres, butter de concurrence avec les magasins à succursales multiples.

Les frais des grandes chaînes d'alimentation sont élevées, en raison de l'emplacement qu'ils occupent, de leurs grands parcs

[Text]

The small, owner-operated store, staffed by family, with living quarters behind the store or upstairs, should be able to undersell the large stores, but they cannot because the chains control the wholesaler and adjust prices to the small operator to keep him non-competitive.

It is possible that stable prices of meat could help break this monopoly, as beef accounts for the largest portion of agricultural products purchased by the consumers. The claim by chain stores that they have only one per cent net profit is hard to believe but, if that is true, it only points out the inefficiency of this style of retailing. It is probable they have other ways of adjusting their net profits; for example, Steinbergs, by renting their stores from their subsidiary, Ivanhoe Corporation, have an ideal way of draining off profit by rent increases.

We repeat: If the family beef farm is to survive, we must recover the cost of production. If we do not, there seem to be two alternatives to the family farm.

The first alternative is government agriculture. We only have to look at Russia or Poland to see how this works. Even if successful, costs would be prohibitive as no government employees would work the hours a farm family does without overtime and other benefits.

The second alternative is large corporate farms. This would certainly increase beef prices as no corporation would operate for long on the profit margin accepted by the family farm. We could see them, after they had control of the market, moving away from beef to other products with a higher return to themselves, but by this time the family farm would be long gone. A corporation of any size would be unionized with the possibility of strikes jeopardizing the beef supply. A corporation would be certain to take a profit and would do so by supply management.

We believe the family farm will do a better job for the consumer, but to do it, it must have a better deal.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Gowland.

Senator Hays: I do not have any questions.

The Deputy Chairman: You were talking about stabilization on the cost of production. Is the group that you are representing, although it is not an official group, suggesting supply management to that extent at this point?

Mr. Gowland: Yes. We feel it is the only way to proceed, and that it should relate to pork as well as to beef.

The Deputy Chairman: You say you are not representing Prescott County Cattlemen's Association because it did not

[Traduction]

de stationnement éclairés, de leurs employés syndiqués, et ainsi de suite. La petite boutique dirigée par son propriétaire, dont tous les employés sont des membres de la famille, et dont le logement est situé en arrière ou au-dessus du magasin, devrait être en mesure de faire concurrence aux grands magasins, mais elle ne le peut pas, parce que les magasins à succursales multiples contrôlent les grossistes et fixent les prix pour le petit marchand, afin qu'il ne soit pas concurrentiel.

Une stabilisation des prix de la viande pourrait peut-être aider à briser ce monopole, étant donné que le bœuf représente la plus grande partie des produits agricoles qu'achètent les consommateurs. On a peine à croire que les magasins à succursales multiples ne réalisent des bénéfices nets que de 1 p. 100, comme ils le prétendent, mais s'il en était ainsi, on verrait d'autant mieux l'inefficacité de cette méthode de vente au détail. Il est probable que ces magasins ont d'autres moyens de rajuster leurs bénéfices nets; ainsi, Steinbergs, en louant ses magasins de sa filiale, Ivanhoe Corporation, a un moyen idéal de réaliser des bénéfices en augmentant les loyers.

Nous le répétons: l'entreprise familiale d'élevage de bovins ne saurait survivre, sans recouvrer ses frais de production. Sinon, il ne semble s'offrir que deux solutions de rechange.

La première est de nationaliser l'agriculture. Un coup d'œil sur la Russie ou la Pologne suffit pour en illustrer le fonctionnement. Même si c'était une réussite, les prix seraient inabornables, vu qu'aucun fonctionnaire ne travaillerait le même nombre d'heures que les membres de l'entreprise familiale, sans être rémunéré pour les heures supplémentaires et obtenir d'autres avantages.

La deuxième option serait la création d'une grande corporation agricole. Elle contribuerait certainement à augmenter le prix du bœuf, vu qu'aucune corporation ne pourrait fonctionner longtemps avec la marge de bénéfices que réalise une ferme familiale. Après avoir pris le contrôle du marché, nous verrions cette corporation abandonner le marché du bœuf pour d'autres produits rapportant des bénéfices plus élevés, mais la ferme familiale serait alors disparue depuis longtemps. Une corporation, quelle qu'en soit la taille, serait syndiquée, ce qui présente la possibilité de grèves qui auraient des effets nuisibles sur l'offre de bœuf. Il est certain qu'une corporation s'arrangerait pour réaliser des bénéfices et elle le ferait en gérant l'offre.

Nous sommes d'avis que l'entreprise familiale offrira plus d'avantages au consommateur, mais il faut qu'elle soit plus en mesure de le faire.

Le vice-président: Merci, monsieur Gowland.

Le sénateur Hays: Je n'ai pas de questions.

Le vice-président: Vous avez parlé de la stabilisation des coûts de production. Le groupe que vous représentez, même s'il n'est pas officiel, favorise-t-il à ce point la gestion de l'offre?

M. Gowland: Oui. Nous sommes d'avis que c'est le seul moyen et qu'il devrait s'appliquer à l'industrie du porc autant qu'à celle du bœuf.

Le vice-président: Vous dites que vous ne représentez pas la Prescott County Cattlemen's Association, parce que celle-ci

[Text]

wish to appear; is that because that association may be at odds with your view?

Mr. Gowland: They felt that, since the Ontario Cattlemen's Association was presenting a brief, they would go along with that. However, we did not feel that was adequate, and we made this presentation. My reaction concerning both the Ontario Cattlemen's Association and the Canadian Cattlemen's Association is that they have asked questions, but that they have not given many answers.

The Deputy Chairman: So you are basically at odds with the Canadian Cattlemen's Association?

Mr. Gowland: I have not talked to any cattleman or any hog producer who does not feel that some type of stabilization and quota is not necessary.

On Thursday I attended the Hog Marketing Board and only about two per cent feel that they do not want quotas and stabilized price. Those who want it want it now. When the matter was voted on in Toronto, they said that they did not want this, but hog farmers have made it plain that they do. I know a chap, who now travels for the Transcon Auction Service, who has travelled the west, and he has said to me, "Don't let them give you any malarkey; the small farmer in the west wants a marketing board."

The Deputy Chairman: What size of herds do these cattlemen have?

Mr. Gowland: Not very big, in fact, the average would be about 25 or 27 cows.

The Deputy Chairman: Do you think your county association would share your opinion?

Mr. Gowland: Yes, I think so. I talked to our provincial delegate, who read our brief, and he had no argument with it at all.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Mr. Gowland.

Now, Mr. Grace. If you will please proceed. I see that you have a brief. Do you intend to read it, or do you intend to simply leave that with us?

Mr. Hugh A. Grace, Farmer: Mr. Chairman, first of all, I should like to thank you for inviting us here this afternoon. I guess that today I am the only one here representing what you might call the family farm. I have with me Mr. John Kidd and Mr. Charlie Hollinger, who are both farmers in our county.

The views that I will make will be personal views, but I can assure you that they are held by many producers. If I could have your permission, it might be easier to present my views by reading the brief. It is not exceptionally long.

The Deputy Chairman: Please proceed.

Mr. Grace: I also would like to say how I feel. The other day I had a sick steer; it did not look too good. I treated it but the steer died. It did not do him any good, but I sure thought I was doing good when I was treating him, and I feel that I am in about the same position here today.

[Traduction]

n'a pas exprimé le désir de comparaître; est-ce parce que cette association ne partage pas votre point de vue?

M. Gowland: Elle a simplement cru que c'était superflu, vu que la *Ontario Cattlemen's Association* présentait un mémoire qui exprimait les mêmes doléances. Nous sommes d'avis cependant que ce n'est pas suffisant, et c'est pourquoi nous sommes ici. Je trouve, personnellement, que l'*Ontario Cattlemen's Association* et l'Association canadienne des éleveurs de bétail ont posé des questions, mais n'ont pas donné beaucoup de réponses.

Le vice-président: Bref, vous n'êtes pas d'accord avec l'Association canadienne des éleveurs de bétail?

M. Gowland: Aucun des éleveurs de porc ou de bovin avec qui j'ai parlé trouve inutiles certaines mesures de stabilisation et de contingentement.

Jeudi, j'ai assisté à la réunion du *Hog Marketing Board* et seuls 2 p. 100 des membres ne veulent pas de contingentement et de stabilisation des prix. Par contre, ceux qui les veulent les veulent immédiatement. Lorsqu'il y a eu votre sur cette question à Toronto, les membres ont dit qu'ils n'étaient pas d'accord, mais les éleveurs de porcs étaient nettement en faveur. Je connais un représentant du Transcon Auction Service, qui est allé dans l'Ouest; il m'a dit: «Ne vous laissez pas duper: les petits éleveurs de l'Ouest veulent un office de commercialisation».

Le vice-président: Quel genre de troupeaux ces éleveurs ont-ils?

M. Gowland: Pas très nombreux; 25 ou 27 têtes, en moyenne.

Le vice-président: Croyez-vous que votre association de comté partage votre opinion?

M. Gowland: Oui, je le pense. J'ai parlé à notre délégué provincial qui a lu notre mémoire; il ne l'a pas contesté.

Le vice-président: Je vous remercie, monsieur Gowland.

M. Grace, vous avez la parole. Je vois que vous avez un mémoire. Avez-vous l'intention de le lire ou simplement de le déposer?

M. Hugh A. Grace, éleveur: Monsieur le président, je vous remercie d'abord de m'avoir invité cet après-midi. Je suppose que je suis ici, seul à représenter ce que nous appelons l'entreprise familiale. Messieurs John Kidd et Charlie Hollinger, tous deux éleveurs dans notre comté, m'accompagnent.

Je vais exprimer mon point de vue personnel, mais je puis vous assurer qu'un grand nombre d'éleveurs le partagent. Si vous me le permettez, il serait plus facile pour moi de vous en faire part en lisant le mémoire. Il n'est pas très long.

Le vice-président: Allez-y.

M. Grace: Je voudrais aussi vous exprimer mon sentiment. L'autre jour j'avais un bouvillon malade; il ne semblait pas très bien. Je l'ai traité, mais il est mort. Cela ne l'a pas aidé, mais j'étais sûr de lui faire du bien lorsque je l'ai traité, et j'ai

[Text]

If we are to make a thorough study of beef marketing in Canada, it is necessary to follow through from the time of birth of a calf to the final stage when that animal is on the table of the consumer. A calf born on a large ranch in Alberta or a small farm in Ontario can proceed through the marketing system in several different ways. Perhaps the most common occurrence is for the calf to be born in the spring, raised on the cow until October or November, and then the first change of ownership takes place, when it is sold to another person who specializes in growing hay or even corn silage with the purpose of selling his feed through calves. This owner will again sell the calf as a yearling in the spring to someone who has a good supply of grass and wishes to pasture cattle until the following October.

We now have an animal that can be sold again to a feedlot operator who specializes in finishing cattle for slaughter. When the animal reaches sufficient finish to Grade A1 or A2 it is again sold to a packer, who sells the carcass to a chain store, which sells it to the consumer.

Admittedly, this is a chain of events that is perhaps an extreme example of change of ownership. However, it does point out the fact that an animal can and very often does change ownership as many as five times before it reaches the consumer. Each time the animal is sold a marketing cost is involved. Trucking at today's rates becomes an ever increasing cost. If sold through a public marketing system or sale barn, a further cost is incurred.

I have seen a group of animals passing through a sale barn three times with a cost per head, each time, of from \$5.00 to \$12.00. This cost eventually has got to be taken from the sale of the animal and therefore becomes a built-in cost to the producer.

A very simple solution to eliminating marketing costs, of course, would be for the original owner of the calf to finish it and sell it directly to the consumer. This does occur in some cases, but is both impractical and impossible most of the time.

Over the years, our present marketing system has been developed to accommodate the selling of cattle at all stages. Any undue interruption of the present system could have a detrimental effect on the selling price of the animal at that particular time. There is no doubt in my mind that the present marketing systems we have can and must be improved on.

We are, at the present time, in a severely depressed market, brought about by inflation, high interest costs and low competitive meat prices, such as pork and chicken. There is a danger in blaming the marketing system for the present situation and forgetting that the same system, with all its faults, has brought us, in the past, the highest prices on record and even today is bringing prices high enough that we cannot

[Traduction]

l'impression d'être à peu près dans la même situation ici aujourd'hui.

Si nous voulons faire une étude approfondie de la mise en marché du bœuf au Canada, il nous faut en suivre l'évolution, depuis la naissance du veau jusqu'à ce que l'animal soit sur la table du consommateur. Un veau, qu'il soit né dans une grande ferme d'élevage, en Alberta, ou dans une petite ferme, en Ontario, peut être acheminé dans le système de mise en marché de différentes façons. La plus courante est, peut-être, la suivante: le veau, né au printemps, est élevé sur la ferme jusqu'en novembre, puis il change pour la première fois de propriétaire, lorsqu'il est vendu à une autre personne qui se spécialise dans la culture du foin ou même de l'ensilage de maïs, pour écouler son fourrage en élevant des veaux. Ce propriétaire vendra à son tour le veau lorsqu'il aura un an, au printemps, à une autre personne, qui a des approvisionnements considérables de fourrage et qui désire avoir du bétail au pâturage jusqu'au mois d'octobre suivant.

L'animal peut maintenant être revendu à un engraisseur, qui se spécialise dans la finition des bovins d'abattage. Lorsque l'animal atteint une finition suffisante pour être classé dans la catégorie A1 ou A2, il est vendu de nouveau à une salaison qui à son tour vend la carcasse à un magasin à succursales multiples, qui le vend au consommateur.

Cette succession d'événements est peut-être, nous l'admettons, un exemple extrême de changement de propriétaire. Mais il n'en fait pas moins ressortir qu'un animal peut changer, et, très souvent, change de propriétaire, jusqu'à cinq fois, avant d'atteindre le consommateur. Chaque fois que l'animal est vendu, il y a augmentation du coût de la mise en marché. Le transport par camion, au tarif actuel, constitue des frais de plus en plus élevés. Si l'animal est écoulé dans un système public de mise en marché, c'est-à-dire aux enchères, d'autres frais s'ajoutent.

Il m'est arrivé de voir un troupeau d'animaux vendus aux enchères à trois reprises et les frais étaient chaque fois de \$5 à \$12 par tête. Ces frais doivent finalement être déduits du produit de la vente de l'animal et s'ajoutent, par conséquent, aux frais du producteur.

Un moyen bien simple de supprimer les frais de la mise en marché serait que le premier propriétaire finisse l'animal et le vende directement au consommateur. Il en est ainsi dans certains cas mais, la plupart du temps, cette méthode n'est ni pratique ni possible.

Notre système actuel de mise en marché a évolué au cours des années pour s'adapter à toutes les étapes de la vente du bétail. Toute interruption non justifiée dans le système actuel pourrait avoir un effet nuisible sur le prix de vente de l'animal. Je suis persuadé que le système actuel de mise en marché peut, et doit, être amélioré.

Nous assistons actuellement à un fléchissement prononcé du marché, par suite de l'inflation, des taux d'intérêt élevés et du prix inférieur des autres viandes, comme le porc et le poulet. Il serait injuste d'attribuer la situation actuelle au système de mise en marché, oubliant que ce même système, avec tous ses défauts, nous a valu, dans le passé, les prix les plus élevés que l'on ait jamais vus et, même aujourd'hui, les prix sont assez

[Text]

export our fed cattle anywhere in the world. Indeed, I am sure there are a great many American producers who think we have a tremendous market in Canada for their finished beef at the present time.

In any discussion of beef or beef marketing in Canada, we must not overlook the amount of beef produced as a by-product of the dairy industry. The dairy industry, I believe, produces about—I have 40 per cent. I think that that might apply to Ontario only—40 per cent of the beef produced in Canada today.

At the present time we are under pressure from American imports in particular. If we were to stop these imports completely, there would certainly be retaliation by the United States. The result would be that the amount of beef produced from both beef and dairy cows now being exported would have to be absorbed in our own system. Also, surplus pork would have to be consumed. While the quality of the beef would not compete with fed cattle, the quantity of cheap beef, hamburger, and so forth, would have a detrimental effect on fed cattle prices.

We have a quota system for imports. While it controls the total pounds on a quarterly basis, it does not prevent a flooding of our market on a weekly basis. It seems to me that any amount of American cattle over 10 per cent of our weekly Toronto kill does depress our price drastically.

Over the years, the system of selling rail grade cattle has been developed and this is the system that suits my situation the best. We in this area are faced with a situation where we now have only one major packing plant left in the Ottawa area. Over the past several years, two major plants in Ottawa have ceased to operate. The result is that most cattle from this area must be shipped to Toronto, either direct to a plant or to the public stockyards. Trucking amounts to about \$15.00 per head, and market costs are about \$8.00. It seems ironic that these cattle must be shipped back to Ottawa in carcass form at another cost of perhaps 2 cents per pound. Here, indeed, is a case where a cost of perhaps \$30.00 per head could be almost eliminated if the cattle were slaughtered locally and sold on a carcass basis.

There is presently a study going on in Ontario on the electronic selling of cattle on a rail-grade basis. This system appeals to me more than any system yet developed. However, there is one very great stumbling block in this system that must be overcome.

Our grading system in Canada is perhaps the envy of the world. Even the U.S. has made a study of it in order to develop the same system. We have in Canada a grade system designated by the amount of carcass fat and weight. This has been agreed to by both producers and packers, and has worked very well since the early 1970's. However, over the past several years, there has developed a situation where some packers refuse to make payment on the present system. This becomes a very serious point of disagreement, with the resulting loss to the producer of up to ten cents per pound for grade A cattle.

[Traduction]

élevés que nous ne pouvons exporter notre bétail. Je suis certain qu'un grand nombre de producteurs américains voient actuellement dans le Canada un marché très intéressant pour leurs exportations de bœuf fini.

Dans toute discussion sur les bovins ou leur mise en marché au Canada, il faut retenir la quantité de ses sous-produits, dont ceux de l'industrie laitière. Je crois que l'industrie laitière compte pour environ—je lis ici 40 p. 100. Cela ne s'applique peut-être qu'à l'Ontario—40 p. 100 de la production du bœuf au Canada, aujourd'hui.

Les exportations nous pressent actuellement, celles des États-Unis, plus particulièrement. Leur arrêt nous vaudrait les représailles des États-Unis. Il nous faudrait absorber les bœufs et vaches laitières que nous exportons actuellement. Il nous faudrait en outre consommer nos excédents de porc. La qualité du bœuf ne pourrait concurrencer celle des bovins engraisés; la quantité de bœuf bon marché, le bœuf haché, ainsi de suite, serait préjudiciable aux prix des bovins engraisés.

Nous avons des contingents d'importation qui, même s'ils contrôlent le nombre total de livres vendues trimestriellement, n'empêchent pas notre marché d'être inondé chaque semaine. Toute quantité de bétail américain excédant 10 p. 100 de notre abattage hebdomadaire à Toronto exerce, à mon avis, un effet très préjudiciable sur nos prix.

Au cours des années, un système de vente de bovins sur rail a été élaboré et c'est le système qui me convient le mieux. Il ne nous reste, dans la région d'Ottawa, qu'une seule salaison importante. Au cours de dernières années, deux grandes salaisons y ont fermé leurs portes. Le bétail de cette région doit donc, en grande partie, être expédié à Toronto, à une salaison, ou dans des parcs à bestiaux publics. Le transport par camion coûte environ \$15.00 par tête et les frais du marché sont d'environ \$8.00. Il semble ironique que ce bétail soit expédié à Toronto, abattu et, très souvent, réexpédié à Ottawa en carcasses, ce qui ajoute d'autres frais d'environ \$0.02 la livre. Il est évident que des frais d'environ \$30.00 par tête pourraient, ici, être éliminés complètement, si le bétail était abattu localement et vendu en carcasses.

Il y a actuellement, en Ontario, une étude en cours sur la vente des bovins sur rail par télétype. Ce système me semble beaucoup plus attrayant que tout autre système existant. Cependant, il présente un obstacle important qui doit être surmonté.

Notre système de classement du bœuf fait peut-être l'envie de tous les marchés du monde. Même les États-Unis l'ont étudié, afin d'adopter un système semblable. Nous avons au Canada un système de classement par catégorie, selon la quantité de gras et le poids de la carcasse. Ce système a été accepté à la fois par les producteurs et les salaisons, et il fonctionne bien depuis le début des années 70. Cependant, ces dernières années, certaines salaisons refusent de verser leurs contributions au système actuel. Ce refus entraîne une situation très grave, puisque le producteur subit une perte allant jusqu'à \$0.10 la livre pour les bovins de catégorie A.

[Text]

Tests done many times by the Canadian Cattlemen's Association prove there is little or no difference in the "culpability" of a grade A carcass regardless of what type of animal it came from. It appears to me to be a price-pulling mechanism developed by the packer to increase profits from the sale of grade A carcasses bought at a reduced price due to lack of confirmation. This problem must be finally resolved if a system of rail-grade selling is to be introduced on a wide scale.

There is at the present time a suggestion that we should have a marketing board with compulsory live selling through a stockyard. Any compulsory system that requires the unnecessary movement of cattle to a central selling point is both wasteful and unnecessary. Any such system would require an additional cost of managerial staff. All of these added costs would again be added to the producer, since it is quite apparent that the consumer will refuse to pay more money for the finished product.

Production quotas have been suggested as a cure for our present problems. In Ontario, the amount of beef any feedlot owner produces is in direct relation to the crop of corn he produces in any particular year. If he has a bumper crop of corn, he will feed more cattle. If he has a poor crop, he will produce fewer cattle.

In this area, the dairyman has a great effect on the beef industry. His dairy or milk quota allows him to produce a limited number of pounds of milk. Generally speaking, his farming operation will be geared to this quota. However, if he has a bumper crop of feed, especially corn, he will finish his dairy steers and buy other steers and make more competition on the beef market. If he has a poor crop, he sells his surplus calves as veal and concentrates on producing his full quota of milk.

A quota system on the production of beef cattle would have the same effect. A surplus of feed would find a producer in a position where he could not sell enough cattle to use his feed. If he kept his cattle to heavier weights, he would be penalized on selling for heavy cattle. If his corn crop was poor, he would have to buy feed in order to fill his quota and perhaps have a direct loss when selling.

Over the years, it has become quite apparent that the price of the finished animal received by the feedlots has a direct bearing on the price paid for the stocker animal or the calf.

It is also apparent that the consumer, under the present circumstances either cannot or will not pay more money for beef. It is also apparent that the beef producer cannot and will not continue to produce beef at the present price which in most cases is a loss.

It has been and continues to be the policy of both provincial and federal governments to have a supply of cheap food for the consumer. This situation has come about by support programs, both on a federal and provincial level, which assures a cheap

[Traduction]

De nombreuses analyses effectuées par l'Association canadienne des éleveurs de bétail ont prouvé qu'il y a peu ou pas de différence en ce qui concerne les coupes pour une carcasse de catégorie A, quel soit l'animal. Il me semble que ce mécanisme ne vise qu'à augmenter les prix, et qu'il a été préconisé par les salaisons, en vue d'augmenter leurs bénéfices sur la vente des carcasses de catégorie A achetées à un prix réduit, en l'absence de confirmation. Ce problème devra finalement être réglé si nous devons adopter un système de vente de bétail.

On a proposé l'établissement d'une commission de mise en marché pour la vente obligatoire de bétail dans des parcs à bestiaux. Tout système obligatoire qui nécessite le transport inutile du bétail à un point central de vente, représente une dépense inutile. Un système de ce genre entraînerait des frais supplémentaires de gestion. Tous ces frais seraient encore une fois imputés au producteur, puisqu'il est très clair que le consommateur refusera de payer davantage pour le produit fini.

On a proposé d'imposer des contingents de production pour remédier à nos problèmes actuels. En Ontario, la quantité de bœuf que produit tout propriétaire de parc d'engraissement est étroitement liée à sa récolte de maïs, dans une année donnée. Si sa récolte est abondante, il pourra nourrir un plus grand nombre de bêtes. Si elle est faible, son bétail sera réduit.

Dans ce secteur, le vendeur de produits laitiers exerce une grande influence sur l'industrie du bœuf. Son contingent de lait ou de produits laitiers lui permet de produire un nombre limité de livres de lait. De façon générale, son exploitation sera en fonction de son contingent. Cependant, si sa récolte de céréales fourragères est abondante, particulièrement de maïs, il gardera ses vaches laitières jusqu'à la finition et achètera d'autres bouvillons afin d'être plus concurrentiel sur le marché du bœuf. Si la récolte est peu abondante, il vend son excédent de bovins comme veaux de boucherie et se concentre sur la production de son contingent de lait.

Un système de contingentement pour la production du bœuf aurait le même effet. Un excédent de céréales fourragères mettrait un producteur dans la situation où il pourrait vendre suffisamment de bétail pour écouler sa récolte de céréales. S'il conservait son bétail jusqu'à ce qu'il atteigne un poids plus élevé, il serait pénalisé sur la vente du bétail lourd. Si sa récolte de maïs était peu abondante, il devrait acheter d'autres céréales fourragères afin de respecter son contingent et il subirait peut-être une perte directe lors de la vente.

Au cours des années, on s'est rendu compte que le prix de vente des bovins que reçoivent les engraisseurs a un effet direct sur le prix payé pour la bête de boucherie ou le veau.

Il est clair que le consommateur, dans les circonstances actuelles, ne veut pas, ou ne peut pas payer, un prix plus élevé pour la viande de bœuf. Il est clair aussi que le producteur de bœuf ne peut pas, et ne continuera pas à produire le bœuf au prix actuel, qui représente, dans la plupart des cas, une perte.

La politique des gouvernements fédéral et provinciaux a toujours protégé, et continue de protéger le consommateur, afin qu'il obtienne les produits alimentaires à un prix raisonnable. Cette situation a été créée par les programmes, à la fois

[Text]

supply of food for the consumer without an adequate return for the producer.

If this situation continues, and I am sure it will, the federal government must make use of the Agricultural Stabilization Act. That act is already in place and payments can be made from it on either 90 per cent or 95 per cent of the previous five-year average, plus an indexed cost of production annually.

I might say at this stage that I think it is time the Agricultural Stabilization Act was reviewed, that it would be more effective under the present costs.

If this method is used, the present per capita consumption of beef could be maintained at or slightly above the present cost. In this way the consumer would pay more either directly or indirectly for beef.

In conclusion, it would be my hope that before we introduce any drastic compulsory measures to our marketing system, we thoroughly examine the present system and try to improve it.

We should maintain our present system with improvements and avoid a compulsory system.

If eventually we are proven wrong, we will at least have the satisfaction of knowing we have maintained the right to be wrong.

The Deputy Chairman: Are there any questions?

Senator Hays: I have one question. Mr. Grace, you were talking about the United States retaliating. At the time the dairy commission was introduced, as far back as 1903, we were exporting as much as 203 million pounds of cheese. Before the war we exported millions of pounds of cheese to the United States. We also shipped cheese to Great Britain. Of course, today we do not ship much cheese to Great Britain or to the United States. However, I do not suppose the dairy industry has ever been in as good shape as it is today, from the producers' standpoint. How do you account for that.

Mr. Grace: It depends a good deal on who you talk to in the dairy industry. When the Milk Marketing Board first came in, if you had a lot of cows and started off with a good quota, it was a good thing. But I know that at this time a lot of older men, who had thought it was a good thing—and possibly it is a good thing, depending on whom you talk to—feel that now, when their sons reach the point where it is necessary to expand, or when they have to split up, there are major problems in getting the quota divided properly.

Senator Hays: I was simply saying that it did not hurt the industry. It might have made it more difficult for the sons to become involved. The average grade heifer today brings in anywhere from \$1,000 to \$1,800. You mentioned what happens at the other end of the beef business, when they market a steer and feed it, and how it hurts the business. I have no further questions.

[Traduction]

aux niveaux fédéral et provincial, qui assurent des prix inférieurs aux consommateurs ce qui entraîne un rendement insuffisant pour le producteur.

Si cette situation se poursuit, et je suis sûr qu'elle va se poursuivre, le gouvernement fédéral devra avoir recours à la Loi sur la stabilisation des prix agricoles. Cette loi est déjà en vigueur et les paiements peuvent être effectués sur 90p. 100 ou 95p. 100 de la moyenne des cinq années précédentes, plus une indexation annuelle des frais de production.

Je pourrais ajouter ici qu'il est temps de réviser la Loi sur la Stabilisation des prix agricoles, pour la rendre plus conforme aux coûts actuels.

Si l'on a recours à cette méthode, la consommation actuelle de boeuf par habitant pourrait être maintenue aux coûts actuels ou à des coûts légèrement plus élevés. De cette façon, le consommateur paierait plus pour le boeuf, directement ou indirectement.

J'espère, en terminant, qu'avant d'adopter des mesures obligatoires et rigoureuses concernant notre système de mise en marché, nous examinerons attentivement le système actuel dans le but de l'améliorer.

Nous devrions maintenir ce système amélioré et éviter d'adopter un système obligatoire.

Si, en fin de compte, il est démontré que nous avons tort, nous aurons la satisfaction d'avoir au moins conservé ce droit.

Le vice-président: Y a-t-il des questions?

Le sénateur Hays: Oui, j'en ai une. M. Grace, vous avez parlé de représailles de la part des États-Unis. Au moment de la création de la Commission canadienne du lait, en 1903, nous exportions 203 millions de livres de fromage. Avant la guerre, nous exportions des millions de livres de fromage aux États-Unis. Nous expédions aussi du fromage en Grande-Bretagne. Il est certain qu'aujourd'hui nous n'expédions pas beaucoup de fromage en Grande-Bretagne ou aux États-Unis. Cependant, l'industrie laitière n'a jamais été aussi florissante, du point de vue du producteur. Comment expliquez-vous cela.

M. Grace: Tout dépend à qui vous parlez, dans l'industrie laitière. Au moment où a été créé l'Office de commercialisation du lait, tout allait bien pour ceux qui avaient de grands troupeaux et qui commençaient avec un bon contingent. Mais je sais qu'un grand nombre d'éleveurs âgés, qui pensaient alors que c'était une bonne chose—et c'en est peut-être une, suivant la personne à qui l'on s'adresse—croient maintenant que, lorsque leurs fils jugeront nécessaire d'agrandir, ou lorsque sera venu le moment de partager la ferme, le partage équitable du contingent posera de graves problèmes.

Le sénateur Hays: Je disais simplement que l'industrie n'en a pas souffert. Il a peut-être été plus difficile d'intéresser les fils de ces éleveurs. Aujourd'hui, une génisse de catégorie moyenne se vend entre \$1,000 et \$1,800. Vous avez parlé de ce qui se produit dans l'industrie du bœuf, lorsque l'éleveur achète un bouvillon et le nourrit, ainsi que des effets nuisibles. Je n'ai pas d'autres questions.

[Text]

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Grace. We appreciate your coming and bringing with you the other cattle producers. We shall now hear from Mr. Bert Hargrave, M.P. Mr. Hargrave, we are pleased to have you with us; please proceed.

Mr. Bert Hargrave, M.P., Medicine Hat, Alberta: First, may I say that I appreciate the opportunity to appear before the committee. I mean that sincerely, Mr. Chairman. I shall be referring to some notes. I do not have extra copies, but if they are of any use, your staff are welcome to them. I should like to make some comments which are, in my opinion, of some historical significance and are relevant to this debate. Let me say simply that I am in the beef cattle business, and have been all my life. I am located in what we call the short-grass ranching country in southeastern Alberta and southwestern Saskatchewan, about 35 miles east of Medicine Hat, right on the Saskatchewan-Alberta border. I would say bluntly that I am in the cattle business because it is dry there, over a huge area. Precipitation is from 10 inches to 12 inches, including the snow equivalent, but we also have an evaporation rate of 42 inches to 44 inches per year. I might add that if we had five more inches of rainfall a year and ten inches less evaporation, I would be growing wheat on my flat land.

My operation is governed entirely by climate, and particularly the Chinook winds. We bless them in the winter and curse them in the summer. It is the same wind. We harvest native grass for the cattle in both winter and summer. I live on a family ranch, which has been in the family since approximately 1883.

Let me now make a few background comments concerning cattle, going back to the beginning of 1946, shortly after I returned from overseas. I believe they have some historical significance in the development of the Canadian cattle industry; and most of those developments have some political implication. They go back to either 1947 or 1948—I am not sure which. There was a cattlemen's meeting in Lethbridge, Alberta. It was the annual meeting of the Western Stockgrowers Association. I did not attend, but my father did. Jimmy Gardner, who was then Minister of Agriculture for Alberta, was the featured speaker. He put on quite a show at that meeting. The topic of the day at that time was the Canadian embargo on the shipment of any form of cattle—I presume beef—into the United States. That, of course, was an understandable embargo, because it was put on to enhance the war effort, to help send food to Britain, and so on.

At that time—that would be in early 1948 or late 1947—the embargo was still on and the cattlemen felt it should be removed, that there was no longer any need for it. The meeting went on until the small hours of the night. Mr. Gardner said he would stand up all night to respond to questions and challenges, and it looked like he was prepared to do so. But he said, no, there would be no lifting of the embargo. However, sometime in August 1948 the embargo was lifted and Canadian cattle prices jumped \$3 overnight. That was in the days when our markets were well below the \$20 figure.

[Traduction]

Le vice-président: Je vous remercie, monsieur Grace, d'avoir comparu, avec les autres producteurs de bétail qui vous ont accompagné. Nous entendrons maintenant M. Bert Hargrave, député. M. Hargrave, nous sommes heureux de vous accueillir; vous avez la parole.

M. Bert Hargrave, député, Medicine Hat, Alberta: Je suis heureux de l'occasion qui m'est donnée de comparaître devant le comité. Je le dis sincèrement, monsieur le président. Je vais maintenant me reporter à certains documents. Je n'en ai pas d'autres exemplaires, mais s'ils peuvent être utiles, votre personnel peut les obtenir. J'aimerais faire certaines observations qui, à mon avis, ont trait à cette discussion. Je suis dans l'élevage des bovins, et je l'ai toujours été. Ma ferme est située dans ce que nous appelons le pays de l'élevage, où les pâturages sont couverts d'herbe courte, dans le sud-est de l'Alberta et le sud-ouest de la Saskatchewan, environ 35 milles à l'est de Medicine Hat, juste sur la frontière entre la Saskatchewan et l'Alberta. Je m'occupe d'élevage de bovins, parce que le climat est sec à cet endroit et que c'est une immense région. Les précipitations sont de 10 à 12 pouces, y compris la neige, mais le taux d'évaporation est aussi de 42 à 44 pouces par année. Je pourrais ajouter que, si nous avions cinq pouces de plus de pluie chaque année et dix pouces de moins d'évaporation, je pourrais cultiver du blé sur ma ferme, où le terrain est très plat.

Mon exploitation dépend entièrement du climat, et particulièrement des vents du Chinook. Ils sont une bénédiction l'hiver et une malédiction l'été. Mais ce sont les mêmes vents. Nous moissonnons l'herbe de ces pâturages, l'été comme l'hiver. Je vis sur un ranch qui appartient à ma famille depuis environ 1883.

Permettez-moi de faire sur le bétail quelques observations qui remontent au début de 1946, peu après mon retour d'outre-mer. Elles ont une certaine portée sur les transformations de l'industrie canadienne de l'élevage des bovins et comportent, pour la plupart, un certain aspect politique. Ces transformations remontent à 1947 ou 1948—je ne suis pas certain. Il y a eu, à Lethbridge, Alberta, la réunion annuelle de la Western Stockgrowers Association. Je n'y ai pas assisté, mais mon père était présent. Jimmy Gardner, alors ministre de l'Agriculture pour l'Alberta, était l'orateur invité. Il a donné tout un spectacle au cours de cette réunion. La question à l'ordre du jour était l'embargo canadien sur les expéditions de bétail, bœuf sous toutes ses formes—je présume—aux États-Unis. Cette mesure était évidemment compréhensible, parce qu'elle visait à renforcer l'effort de guerre; l'expédition de produits alimentaires en Grande-Bretagne et ainsi de suite.

Au début de 1948 ou à la fin de 1947—l'embargo était encore en vigueur et les éleveurs de bovins voulaient le supprimer, l'estimant inutile. La réunion s'est poursuivie jusqu'à tard dans la nuit. M. Gardner était disposé à passer toute la nuit à répondre aux questions, à relever les défis. Mais il refusait de dire que l'embargo serait supprimé. Cependant, à un moment donné, au mois d'août 1948, l'embargo a été levé et le prix des bovins du Canada a augmenté de \$3 du jour au lendemain. C'était à l'époque où les prix du marché étaient bien inférieurs à \$20.

[Text]

The next development is the foot and mouth disease outbreak of 1952. In the fall of 1951 cattle prices had advanced to an all-time high of about \$36 per hundred—that is, for both feeder cattle and fat cattle. At that time, in October 1951, I sold my yearling steers by the carload at \$36.20 per hundred, which was a fantastic price. We had never had anything like it before. During February of 1952, foot and mouth broke out around Regina and the U.S. immediately embargoed all cattle as a result of that outbreak, and the Canadian cattle market collapsed overnight and dropped to about half—that is, to \$18, again for both fat cattle and feeder cattle.

We come now to 1952, 1953 and 1954, which were very difficult years for Canadian cattlemen. It was the period that saw the first attempt to establish a cattle marketing board in western Canada. It was pushed at that time by a gentleman named Jake Schultz of Manitoba, Joe Phelps in Saskatchewan, Roy Marler, and a poultry producer from Alberta whose name escapes me.

In the early 1970s we saw the era of price and wage controls beginning in the United States. I am sure a lot of you here will remember the Nixon freeze, and the situation where we had overfat steers coming up out of the United States, weighing as much as 1800 pounds, being brought into Canada, slaughtered, and then re-exported to get around their freeze. It was a trying situation, I am sure, and it led to our amended Agriculture Stabilization Act. This was and still is a responsible piece of legislation that was born out of a need to react to the Canadian cattle market distortions that were politically oriented in both our countries at that time.

The years 1975 and 1976 were the era that all of us here, I am sure, will never forget. That was the time of the massive offshore beef imports from Australia and New Zealand, because of unrestricted access to our Canadian markets, except for health requirements, and so on. They came in at prices well below the same imports coming into the United States of America, and at a period when our domestic cattle numbers were at an all-time record high. We were at the top of our cattle cycle at that time. This disaster period was finally corrected by a combination of Canadian beef import quotas, under the Import and Export Permits Act, and, perhaps more importantly, by the downturn in our cattle cycle, when we had a reduction of about 2 million head, mostly cows, in a period of about only two years. We have been on the bottom of the numbers cycle ever since, and I would say we have been on it for four years now and there is no sign of an upturn. Perhaps that is just as well.

It was during the middle and late seventies that we saw the Mackenzie commission of inquiry into beef and veal marketing. That was produced in 1976, following hearings, and I would say it was a million dollar effort that is now gathering

[Traduction]

Puis il y a eu l'épidémie de fièvre aphteuse en 1952. À l'automne de 1951, le prix des bovins a atteint un niveau sans précédent d'environ \$36 le cent—à la fois pour les bovins d'engraissement et les bovins gras. À cette époque, soit en octobre 1951, j'ai vendu de grandes quantités de bouillons d'un an, à \$36.20 le cent, ce qui était un prix formidable. Nous n'avions jamais vu cela auparavant. En février 1952, une épidémie de fièvre aphteuse s'est déclarée aux environs de Regina et les États-Unis ont immédiatement mis un embargo sur tout le bétail: le marché canadien des bovins s'est effondré du jour au lendemain et les prix ont baissé d'environ la moitié—soit à \$18, ici encore pour les bovins d'engraissement et les bovins gras.

Les années 1952, 1953 et 1954 ont été difficiles pour les éleveurs canadiens de bétail. C'est au cours de cette période que l'on a tenté, pour la première fois, de créer une commission de mise en marché dans l'Ouest du Canada. Cette idée a été lancée à cette époque par Jake Schultz au Manitoba, Joe Phelps en Saskatchewan, Roy Marler, et un producteur de volailles de l'Alberta, dont le nom m'échappe.

La première partie des années 1970 a marqué le début de l'ère du contrôle des prix et des salaires aux États-Unis. Je suis persuadé qu'un bon nombre d'entre vous se souviennent du gel imposé par le président Nixon; à cette époque, des bouillons trop gras étaient amenés des États-Unis au Canada, certains pesant même jusqu'à 1 800 livres, on les abattait ici, puis ils étaient réexportés aux États-Unis. Tout cela permettait de contourner le gel. Ce fut cette situation très pénible, qui, selon moi, poussa le gouvernement à modifier la Loi sur la stabilisation des prix agricoles. C'est une bonne loi qui a été créée quand on s'est rendu compte du besoin de compenser les distorsions du marché canadien des bovins qui étaient axées sur la politique dans les deux pays à ce moment-là.

1975 et 1976 sont deux années qu'aucun n'oubliera. C'est l'époque où on a importé d'importantes quantités de bœuf de l'étranger, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, en raison d'un accès illimité au marché canadien sauf pour les cas de problèmes sanitaires et les choses du genre. Ces animaux étaient importés à des prix inférieurs à ceux des bovins provenant des États-Unis, et à une période où nos troupeaux canadiens étaient les plus importants de notre histoire. Nous nous trouvons à ce moment-là à l'apogée de notre cycle d'exploitation des bovins. Cette période désastreuse a finalement été corrigée à la fois grâce à l'imposition de contingents à l'importation de bœuf au Canada, dans le cadre de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, et c'est peut-être, encore plus important, grâce au retour à un point plus faible de notre cycle; nous avons réduit nos troupeaux d'environ 2 millions de bovins, principalement des vaches, dans une période d'environ deux ans. Nous sommes dans le bas du cycle au point de vue troupeaux depuis ce moment-là, environ quatre ans, et rien ne semble indiquer que les choses vont changer. Peut-être est-ce préférable ainsi.

C'est au milieu et à la fin des années 1970 qu'a été créée la Commission d'enquête Mackenzie sur la mise en marché du bœuf et du veau. Elle a déposé son rapport en 1976, après avoir tenu des audiences; je crois que cet effort de plus de \$1

[Text]

dust, partly as a consequence of the Senate's beef import policy report in 1977. You stole some of their thunder.

At the end of the decade we had the Tokyo Round of the GATT negotiations, and they were somewhat less than satisfactory for the Canadian cattle industry on two counts. I would say that Canada was clearly outmanoeuvred at that Tokyo Round of the negotiations. Our Canadian negotiators agreed to a guaranteed minimum access level of imports from offshore and the United States, at levels that were simply too high, and Canada was the only country to agree to a human population growth factor, which meant that our quotas automatically moved up every year regardless of our position in the cycle, because of that agreement.

Our new meat import bill, now awaiting third reading, which may take place next Friday, a week from tomorrow, is a good piece of legislation, but its total effectiveness is limited by these two GATT limitations.

Another item is the beef cattle herd maintenance program in 1980 and 1981, which was a well intended drought policy, that I say, rather bluntly, lacked practical development, and was inequitably administered.

There are two on-going items of special interest and concern to all cattlemen, and the first, of course, is your own Senate hearing that is winding up here today, I understand, and a final report emerging from your working papers that is still to come. The second one is the Minister of Agriculture's questionnaire that has gone out, reportedly, to 140,000 cattle producers, which includes 53,000 dairy producers.

Most of these events, over the last 35 years, had politically oriented beginnings, and some of them created unnecessary problems and hardships for our Canadian cattle industry along the way. Surely it is appropriate now to say that we should all learn from our history, and be exceedingly careful in making political decisions in the name of helping our currently troubled cattle industry.

Let there be no misunderstanding. Our Canadian beef cattle industry is facing a crisis today, which has been building up for the last two years at least, and there is no apparent end in sight, as I see it. In many respects the same situation exists in the United States. I have recently said that in some respects the situation is worse than it was in the thirties. Let me explain that severe statement rather quickly. It may be worse because there are more farmers, cattlemen especially, being forced out of business now, than in the thirties. I think the evidence is unmistakable, and that evidence includes bank foreclosures, bankruptcies, and so-called "sell-outs", or early retirements. All of these are forced sales to pay off debts. The cash flow crisis today in agriculture is enormous. I am referring to both the problem and the amount of the cash flow deficits. Never before have we seen such a situation in our agricultural history. It is seen now, of course, as a dominantly negative factor in our battle to survive as an industry. In the thirties we survived, in many cases, without any cash flow by simply living off the land.

[Traduction]

million ne sert plus à rien principalement en raison du Rapport de 1977 du Sénat sur une politique d'importation du bœuf. Vous avez volé une partie de l'effet de leur rapport.

A la fin de la décennie, il y a eu la Ronde de Tokyo des négociations du GATT, et nous devons avouer que ces négociations ont été moins encourageantes que prévu pour l'industrie bovine, et ce pour deux raisons: je crois que le Canada s'est vraiment fait jouer lors des négociations de Tokyo. Nos négociateurs ont accepté d'assurer un accès minimum aux importations provenant des États-Unis et de l'étranger, à des niveaux qui étaient simplement trop élevés; le Canada a été le seul pays à assurer des contingents qui montaient parallèlement à la croissance démographique, ce qui veut dire que nos contingents montent automatiquement chaque année, peu importe notre position dans le cycle de production.

Notre nouveau projet de loi sur l'importation de la viande, qui sera adopté en troisième lecture sous peu, probablement vendredi prochain, dans une semaine, est une bonne loi, mais son efficacité est limitée par ces deux dispositions du GATT.

Un autre problème qui se pose est celui du programme d'aide à l'entretien des troupeaux de 1980 et 1981, bonne politique qui n'a pas vraiment été utilisée de façon pratique ou bien appliquée.

Deux éléments intéressent et préoccupent continuellement tous les éleveurs: évidemment le premier est les audiences tenues par votre Sénat et qui se terminent aujourd'hui, si j'ai bien compris, et dont un rapport définitif sera élaboré à partir de votre document de travail; le deuxième est le questionnaire que le ministre de l'Agriculture a fait parvenir, semble-t-il, à 140 000 éleveurs, dont 53 000 producteurs laitiers.

La plupart de ces événements qui se sont déroulés au cours des 35 dernières années ont été provoqués par des situations politiques, et certains ont créé des problèmes indus à l'industrie bovine canadienne. Il est certainement opportun de dire maintenant que nous devrions tirer une leçon de cette expérience, et être très prudents lorsque nous prenons des décisions politiques supposément pour aider cette industrie qui connaît actuellement des problèmes.

Entendons-nous bien. Notre industrie bovine traverse aujourd'hui une crise qui se prépare depuis déjà au moins deux ans et qui ne semble pas devoir se terminer bientôt. A bien des égards, la même situation existe aujourd'hui aux États-Unis. J'ai récemment déclaré qu'à certains égards, la situation est pire qu'elle ne l'était dans les années 30. Laissez-moi vous expliquer assez rapidement ce que je voulais dire. La situation est peut-être pire parce que les agriculteurs, particulièrement les éleveurs, qui doivent fermer boutique sont plus nombreux que dans les années trente. Je crois que les preuves sont là, et cela comprend les saisies d'hypothèques par les banques, les faillites, les liquidations et les retraites anticipées. Tout cela pour rembourser des dettes. La crise que traverse actuellement la trésorerie dans le secteur de l'agriculture est très grave. Je parle à la fois du problème et du montant des déficits. Nous n'avons jamais connu dans notre histoire agricole une telle situation. Évidemment, cela semble maintenant être un facteur négatif très important dans notre combat pour la survie de

[Text]

Why the crisis today? Surely it is not because of our cattle and beef marketing system that our cattle prices are not high enough to cover expenses and allow a reasonable profit. Here is my assessment or explanation of the cattle crisis.

In the short term, it is due to the obvious record high operating costs due to interest rates, energy, fertilizer, herbicides and insecticides, machinery, labour, and, of course, the over-all, ever-increasing inflation. This statement is true in spite of substantially lower feed grain prices—right now, barley in the west and corn in central Canada—for this feeding season.

In the long term, cattle producers are discouraged. There is no incentive to stay in cattle, or go back in, or for younger people to start. There is only a disincentive, to stay out. I would have to say rather bluntly right now that the final kiss of death in this whole lack of incentive and discouragement is the new budget, that has wiped out the traditional concept of retirement planning through the use of income-averaging annuities, and the capital gains reserve contracts that we have all been so familiar with.

Let us look at meat prices and supplies. They are a vital part of this whole situation in the long term, especially—and I am thinking now essentially of beef, pork and poultry. I refer to it as “meat supplies”, not “red meat”. Beef supplies and cattle numbers are at the bottom of their cycle, and have been for four years, as I have already pointed out. We do not have an oversupply of beef, by traditional standards. Some of you may think that we have too many now, even though we are on the bottom of our cycle, but we do have record supplies of total meats; that is, a combination of the three, beef, pork and poultry, with pork and poultry at record high levels. All three meat prices reflect this supply situation. Beef, with the highest price, has dropped, as has beef consumption, and pork and poultry prices, and consumption, have increased quite dramatically. Over the current year we have seen a drawing together, or a close grouping, of the prices of these three meats, something we have not seen for many years. You all remember that beef prices stayed way out in front, and as recently as last summer and spring, at the retail level, pork, in the supermarkets, was selling for less than half the price of beef in those same supermarkets. The most expensive meat, beef, was the first casualty of the fierce competition for the consumer dollar. As beef prices dropped, demand for pork and poultry increased, and so did prices for pork and poultry.

It is unrealistic to expect this situation to change in the near future, and it may last for another year or even longer, unless the United States cattle markets improve. The Senate's working paper, by its very presence, at least acknowledges the cattle crisis that I have been discussing. However, that paper does not even acknowledge the harsh realities that have contributed

[Traduction]

notre industrie. Dans les années 30 nous avons survécu, dans bon nombre de cas, sans argent, la terre assurant notre survie.

Pourquoi traversons-nous une crise aujourd'hui? Ce n'est certainement pas à cause de notre système de mise en marché du bœuf et des bovins que nos prix ne sont pas assez élevés pour compenser les dépenses subies et permettre des profits raisonnables. J'aimerais vous expliquer ce qui a provoqué cette crise.

A court terme, elle est due à des coûts d'exploitation extrêmement élevés causés par les taux d'intérêt, les coûts élevés de l'énergie, des engrais, des herbicides, des insecticides, de l'équipement, de la main-d'œuvre et évidemment, comme d'habitude, par l'inflation qui ne cesse d'augmenter. L'existence de prix de provende considérablement moins élevés—l'orge dans l'Ouest et le maïs dans le centre du pays—pour cette saison d'engraissement n'a pas compensé les autres facteurs.

A long terme, les éleveurs sont vraiment découragés. Rien ne les encourage à continuer de participer à ce secteur, à y retourner, ou même à encourager les jeunes à s'y joindre. Il n'y a que des découragements. Je dois dire plutôt directement que le dernier choc a été le dernier budget, qui a fait disparaître le concept traditionnel de la planification de la retraite et des rentes à versements invariables et des contrats de réserve sur les gains en capital que nous connaissions tous.

Passons maintenant aux prix et à l'offre dans ce secteur. A long terme, ils sont des éléments essentiels de toute cette situation—et je parle maintenant uniquement du bœuf, du porc et de la volaille. Je parle de l'offre de viande, et non pas de la viande rouge. Depuis déjà quatre ans, les troupeaux sont au plus bas niveau de leur cycle, comme je l'ai déjà dit. En fonction des normes habituelles, nous n'avons pas d'excédent. Vous pensez peut-être que nous en avons trop maintenant, même si nous sommes au niveau le plus faible de notre cycle, mais nous connaissons un niveau global sans précédent pour les trois types de viande, c'est-à-dire la combinaison des trois, le bœuf, le porc et la volaille, le porc et la volaille étant à des niveaux sous précédent. Les prix des trois types de viande illustrent la situation. La consommation du bœuf, la viande la plus dispendieuse, a baissé et les prix et la consommation du porc et de la volaille ont monté de façon dramatique. Cette année, nous avons remarqué qu'un lien étroit s'établissait entre les prix de ces trois produits, une chose qu'on n'avait pas vue depuis des années. Vous vous souvenez tous que les prix du bœuf étaient beaucoup plus élevés, et même le printemps et l'été derniers, au niveau du détaillant, le porc, dans les supermarchés, se vendait moins que la moitié du prix du bœuf aux mêmes endroits. La viande la plus coûteuse, le bœuf, a été la première victime de la lutte acharnée pour le dollar du consommateur. Comme les prix du bœuf ont baissé, la demande et les prix pour le porc et la volaille ont monté.

Il n'est pas réaliste de s'attendre à ce que cette situation change bientôt, elle peut durer une autre année ou plus longtemps, à moins que les marchés de bovins américains ne s'améliorent. Le document de travail du Sénat, de par sa simple existence, prouve qu'on est tout au moins conscient de la crise dont je viens de parler. Toutefois, ce document ne

[Text]

to or caused the crisis. There is a clear implication throughout your discussion paper that it is our cattle and beef marketing system that is the culprit, the cause and obviously the whipping boy for all of our troubles. I simply cannot buy that. Surely there is a fifth option that should have been seriously considered, and that is our present open market system. If it is such a bad system, why not improve it without eliminating it?

All four of your proposals, in one way or another, point the way to cattle marketing boards and, ultimately, supply management. Even your stabilization model involves supply control and a mandatory central selling system.

Here, in capsule form, are some personal comments that I would like to make on supply management in our Canadian cattle industry. I cannot comprehend how the inevitable problem of quotas would be resolved and their value capitalized into the total cattle operation in a practical and workable manner. My own production cycle is about five years. I do not sell calves. I market yearling steers sometimes through country auctions, though more recently always through custom feedlot, which means that I continue to own them until they are sold. As I said, my own production cycle is about five years and this, together with the approximate 10-year duration of our industry cycle, would defy any expert a reliable prediction of beef demand for three or four years into the future.

The threat of western drought—and I cite the year 1977 and two half years, the beginning of 1980 and 1981—is always with us in the west, of course. When it comes, the western cattle industry always bears a disproportionate share of the consequences. I would like to give you an example of what that can do. In 1977 I had no difficulty coming to the management decision to reduce my total cattle numbers by one-third. The remaining two-thirds were then able to survive on the grass that did grow. In 1981, we had the best growth of grass that I have seen since 1953, thanks to the rains which started in the middle of May. It was an incredible grass cover, but we had a poor hay crop. Let me explain my point. We have had two consecutive winter droughts where we have had no snow to melt and run off. Therefore, our various flood schemes that normally produce adequate supplies produced only reasonably good winter grass.

The ultimate price that we will pay for a supply management system is the complete denial of access to the United States market for both live cattle and beef. I am sure of that statement. Historically, Canada has almost always been dollars ahead in our net two-way trade with the United States for both cattle and beef. If my memory serves me correctly, last year the net dollar figure was approximately \$130 million in our favour. Even this year, in spite of those early live calf-cattle imports from the United States, the final year-end dollar figures could very well still be in Canada's favour. Senator Hays, I am glad that both you and I were able to see that appendix to the Canadian Cattlemen's Association which indi-

[Traduction]

reconnaît même pas les durs facteurs qui ont entraîné cette crise ou qui y ont contribué. On laisse clairement entendre dans ce document que c'est notre système de mise en marché du bœuf qui est la cause de tous nos problèmes et évidemment, le bouc émissaire qu'on a choisi. Mais je ne peux vraiment pas accepter cela. Il y a certainement une cinquième option qu'on aurait dû sérieusement étudier, notre système de marché ouvert actuel. Si le système est vraiment responsable, pourquoi ne pas l'améliorer plutôt que l'éliminer?

Vos quatre propositions, d'une façon ou d'une autre, semblent nous pousser vers les offices de mise en marché des bovins et, finalement, vers une gestion de l'offre. Même votre modèle de stabilisation implique une gestion de l'offre et un système obligatoire de vente centralisée.

J'aimerais vous faire part de quelques observations personnelles sur la gestion de l'offre dans l'industrie canadienne des bovins. Je ne peux pas comprendre comment on pouvait résoudre le problème inévitable des contingents et capitaliser leur valeur dans l'industrie des bovins de façon pratique et réalisable. Le cycle de production de mon bétail est quinquennal. Je ne vends pas de veaux. Je vends des bouvillons d'un an, parfois lors d'enchères, bien que plus récemment, je me sois toujours servi de parcs d'engraissement sur demande, ce qui veut dire que je suis propriétaire des animaux jusqu'à ce qu'ils soient vendus. Comme je l'ai dit, j'ai un cycle quinquennal et, si on l'ajoute à la durée d'environ dix ans du cycle de l'industrie, un expert ne pourrait vraiment pas prédire de façon fiable, la demande de bœuf pour les trois ou quatre prochaines années.

Les menaces de sécheresse dans l'Ouest comme en 1977 et au début de 1980 et de 1981—sont toujours présentes. Lorsqu'elles se réalisent, l'industrie bovine de l'Ouest est toujours la plus touchée. Laissez-moi vous donner un exemple de ce qui pourrait arriver. En 1977, je n'ai eu aucune difficulté à décider de réduire mon troupeau d'un tiers. Les deux tiers restants ont pu survivre en se nourrissant du peu d'herbage qui poussait. En 1981, nous avons connu la meilleure année de croissance du pâturage depuis 1953, grâce aux pluies abondantes qui ont commencé à la mi-mai. La récolte des foin fut cependant limitée. Permettez-moi de vous en dire plus long. J'ai connu deux sécheresses hivernales consécutives et n'ai pu faire fondre de neige pour irriguer mes terres. Ainsi, nos divers programmes d'irrigation qui nous permettent habituellement d'avoir une irrigation adéquate n'ont assuré que la croissance d'un pâturage d'hiver médiocre.

Le prix ultime d'un système de gestion de l'offre serait l'élimination totale de l'accès du bétail sur pied et du bœuf au marché américain. J'en suis persuadé. Historiquement, le Canada dominé au point de vue financier le commerce réciproque avec les États-Unis pour les bovins. Si je ne me trompe, l'année dernière, le chiffre total était d'environ \$130 millions de plus pour le Canada. Même cette année, en dépit des importations américaines de bovins sur pied du début de l'année, les chiffres de la fin de l'année pourraient toujours être à l'avantage du Canada. Sénateur Hays, je suis heureux que nous ayons pu, vous et moi, lire l'annexe de l'Association des éleveurs canadiens qui indique que les prévisions sont à notre avantage jusqu'à présent.

[Text]

cates that at least the estimated figure is in our favour at this moment.

Finally, perhaps we should remind ourselves that no country in the free world has ever established any kind of supply management for beef cattle. My recommendation is that we use our existing Agricultural Stabilization Act to develop a national harmonized stabilization program for cattle and beef with cost shared between the federal government and the cattle provinces, with provision for the voluntary participation of the cattle producers. Using this approach, a pay-out for 1981 could be made soon after the end of the year, in 1982, either at 95 per cent of the previous five-year market average price plus a cost of production index, or even at a higher percentage by means of ministerial discretion, which has been done before. There is a precedent for such a system. This stabilization proposal would be the least disruptive to initiate, although there might be some risk of our access to the American market. I think, however, in balance, since the Americans are in a very difficult position, that they would, shall we say, have some understanding about our situation. It is now quite apparent that the Minister of Agriculture will not be taking action on any proposal for our Canadian cattle industry until three ongoing cattle exercises are reported on. The first one is your own Senate hearing, which ends today. The second is Mr. Whelan's cattle questionnaire. The third is the minister's two-man investigation team, which I assume is now compiling its report.

In conclusion, there must surely be some serious attention at the earliest opportunity given to the assessment of the implications of the present obvious trend towards the balkanization of our total Canadian industry by various and varied provincial subsidies. Mr. Whelan certainly must have some immediate responsibility in this respect. Thank you, honourable senators.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Mr. Hargrave.

Senator Hays: I only have one question for Mr. Hargrave. He laid it all out on the table in his 40-minute dissertation.

Mr. Hargrave: Come on, now.

Senator Hays: We know exactly how you feel.

Mr. Hargrave: I am sure that you weren't surprised.

Senator Hays: No, I was not surprised. As a matter of fact, I am even older than you are and I went through the same period. The highest priced calves that I sold in the year 1936 brought 37 cents.

Mr. Hargrave: Mine were yearlings.

Senator Hays: Mine were yearlings, as well. I believe that the lowest one brought 17 cents and you got 18 cents for yours, so I beat you at both ends of the pole.

I might tell you that I went through exactly the same exercise and heard exactly the same things. I heard how we were going to mess up the trade with the United States, and that the results would be disastrous. I can tell you that it made me feel pretty good when I went down to the "sale of stars" at

[Traduction]

Finalement, peut-être devrions nous nous rappeler qu'aucun pays du monde libre n'a pu établir un système quelconque de gestion de l'offre du secteur bovin. Je recommande donc d'utiliser notre Loi sur la stabilisation des prix agricoles afin de mettre sur pied un programme de stabilisation national des prix pour les bovins et le bœuf, assurant un partage des coûts entre le gouvernement fédéral et les provinces productrices de bétail et la participation des éleveurs sur une base volontaire. On pourrait ainsi, assurer un paiement pour 1981 peu de temps après la fin de l'année, soit à 95 p. 100 du prix moyen du marché des cinq années précédentes plus l'indice du coût de production, ou même un pourcentage plus élevé en se servant d'un pouvoir discrétionnaire ministériel, ce qui a déjà été fait; il y a déjà un précédent. Cette proposition serait la moins difficile à mettre en œuvre, bien qu'il pourrait y avoir certains risques en ce qui a trait à notre accès au marché américain. Je crois toutefois, que puisque les Américains sont dans une position précaire, ils comprendraient notre situation. Il est maintenant évident que le ministre de l'Agriculture ne présentera pas de propositions afin d'aider l'industrie bovine canadienne tant qu'il n'aura pas reçu les rapports sur trois études actuellement en cours. Il s'agit des rapports des audiences du Sénat, qui prennent fin aujourd'hui. Celui de l'enquête de M. Whelan, celui d'une équipe de deux fonctionnaires chargés par le Ministre d'étudier la question.

Finalement, on doit certainement, dès que cela sera possible, l'évaluer la tendance actuelle à la balkanisation de notre industrie canadienne grâce à l'octroi de subventions par divers gouvernement provinciaux. M. Whelan devrait certainement faire quelque chose à cet égard. Merci, messieurs les sénateurs.

Le vice-président: Merci beaucoup, monsieur Hargrave.

Le sénateur Hays: Je n'ai qu'une question à poser à Hargrave. Il a presque tout dit dans sa déclaration qui a duré quarante minutes.

M. Hargrave: Je vous en prie.

Le sénateur Hays: Nous savons exactement ce que vous ressentez.

M. Hargrave: Je suis certain que vous n'avez pas été étonné.

Le sénateur Hays: Non, je n'ai pas été surpris. En fait, je suis encore plus âgé que vous et j'ai traversé la même période. Le prix le plus élevé que j'aie obtenu pour mes veaux en 1936 a été 37 cents.

M. Hargrave: Les miens étaient âgés d'un an.

Le sénateur Hays: Les miens aussi. Je pense que le moindre prix que j'ai obtenu était 17 cents tandis que vous avez obtenu 18 cents; je l'emporte donc sur vous dans les deux cas.

Je pourrais vous dire que je suis passé par exactement les mêmes épreuves et ai entendu exactement les mêmes observations. On disait que nous étions en train de ruiner le commerce avec les États-Unis et que nous courions au désastre. Je vous assure que j'étais très fier de me présenter à la «sale of stars»

[Text]

the CNE and sold 92 head of cattle. I got down from the stand and asked what they brought. I was told that the average price was \$9,500 apiece. I thanked God for the Dairy Commission and the dairy cattle business in this country.

Mr. Hargrave: Let's be fair, senator. You must know of the millions of dollars of taxpayers' money that goes into the dairy industry.

Senator Hays: \$300 million a year, and that is only half of what goes into VIA Rail that you have been wanting to keep.

I have no further questions.

The Deputy Chairman: Mr. Hargrave, do you think that your proposal will stop the balkanization of the industry in Canada?

Mr. Hargrave: Senator Sparrow, let me say that I think it is the only hope we have. Let me say rather bluntly, too, that I think Mr. Whelan could see this coming. I think he should have used the legislation beginning in 1980. If we had had this program under way, things would not be nearly as critical now.

To answer your question, yes, I think it is our only hope, unless you are going to bluntly say that we will go the way of supply management, and I will not buy that.

The Deputy Chairman: Mr. Hargrave, you suggested that if some plans were instituted, we would be denied access to the United States market. What were you referring to and why would you suggest that that would necessarily be the result?

Mr. Hargrave: The United States has made it obvious to us over many years that, if we expect to send our cattle down there when we have a protected market here, they will cut off our access to their open market very quickly. The people who will make sure that that is done are our counterparts in the U.S., namely, the American cattlemen. I am sure that is obvious.

The Deputy Chairman: You suggest that a deal couldn't be made with them on the historical pattern of movement of cattle even through some type of control system here?

Mr. Hargrave: No. We are going to sell our protected market here where there are subsidies paid out. That is why I mentioned there was a risk. In this way, I think they would move very swiftly. We have seen evidence of this in the past.

Senator Hays: We have that sort of stabilization program in pork.

Mr. Hargrave: That is part of the retaliation, too.

Senator Hays: But pork is moving freely across the line, and they have not seen fit to do that.

Mr. Hargrave: And that situation may be threatened if we come in with cattle.

The Deputy Chairman: Bert, thank you very much for your very detailed presentation. We appreciate very much your appearing. You have done so before, and we have always appreciated it. Thank you very much.

[Traduction]

au CNE et d'y vendre 92 têtes de bétail. Je suis descendu de l'estrade et j'ai demandé ce qu'elles avaient rapporté. On m'a dit que le prix moyen était de \$9,500 chacun. J'ai remercié le ciel pour la commission de l'industrie laitière et pour l'industrie des vaches laitières au Canada.

M. Hargrave: Soyons justes, sénateur. Vous n'ignorez pas que des millions de dollars de l'argent des contribuables vont à l'industrie laitière.

Le sénateur Hays: \$300 millions par année, soit la moitié seulement de ce qui est versé à VIA Rail, que vous avez voulu garder.

Je n'ai pas d'autre question.

Le président suppléant: M. Hargrave, pensez-vous que votre proposition arrêtera la balkanisation de l'industrie au Canada?

M. Hargrave: Sénateur Sparrow, c'est, à mon avis, le seul espoir qui nous reste. Laissez-moi vous dire aussi que M. Whelan pouvait prévoir cette situation, qui ne serait pas aussi critique, si ce programme avait déjà été en voie de réalisation. Il aurait dû recourir à une mesure législative, dès 1980.

Pour répondre à votre question, oui, je pense que c'est notre seul espoir, à moins que vous ne songiez à adopter la gestion des approvisionnements, avec laquelle je ne suis pas d'accord.

Le président suppléant: M. Hargrave, vous avez proposé que, si certains plans étaient institués, on nous refuserait l'accès au marché des États-Unis. De quoi parliez-vous et pourquoi suggériez-vous que nous connaîtrions nécessairement ce résultat?

M. Hargrave: Les États-Unis nous ont fait comprendre clairement depuis bien des années que, si nous avons un marché protégé, alors que leur marché est ouvert, ils nous interdiront très rapidement l'accès à leur marché. Par «ils», j'entends nos homologues, les éleveurs de bétail des États-Unis. C'est pour moi l'évidence.

Le président suppléant: Vous prétendez qu'il ne saurait y avoir de marché conclu avec eux, selon le système traditionnel de mouvement de bestiaux, s'il existe ici un certain contrôle?

M. Hargrave: Non. Nous allons écouler nos produits sur notre marché protégé par des subventions. C'est pourquoi j'ai mentionné qu'il y avait un risque. Car dans un cas semblable, ils agiraient rapidement. Nous en avons déjà eu la preuve.

Le sénateur Hays: Nous avons un programme de stabilisation pour le porc.

M. Hargrave: Qui prête, lui aussi, à des représailles.

Le sénateur Hays: Le porc se vent librement de part et d'autre de la frontière, et ils n'ont pas juger bon d'agir ainsi.

M. Hargrave: Et cette situation peut être compromise, si le bétail entre en ligne de compte.

Le président suppléant: Merci beaucoup de votre exposé très détaillé. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir bien voulu comparaître. Vous l'avez déjà fait dans le passé et nous l'avons toujours apprécié. Merci beaucoup.

[Text]

Could we have the Ontario Cattlemen's action group, please. Mr. Dan Pope is the chairman of this group. He will make a presentation and introduce his people.

Mr. Dan Pope, Chairman, the Ontario Cattlemen's Action Group: Thank you, Mr. Chairman. It is a great pleasure for us to have the privilege of being here this afternoon, and I would like to thank the committee for affording us that privilege. On my immediate right is Jim Harkness, the Secretary-Treasurer of our association. In 1980, Jim fattened approximately 700 cattle, in 1981 approximately 400 cattle and in 1982 he is estimating that he will probably fatten 150.

On Jim's right is John Brubacker who is also a member of our Cattlemen's Action Group. He is the provincial director for Wellington County and serves on the Ontario Cattlemen's Association. In 1980 John finished 1,700 cattle of his own and custom-fed another 1,700. In 1981, John will raise about 1,000 cattle and for 1982 he has a big zero and question mark, another alarming statistic. On my far right is Mr. Brian Griffith, a member of our Action Group and also President of the Ontario Cattlemen's Association in Wentworth County. He has a herd of 65 purebred Angus cattle. In 1980 he finished approximately 403 head a cattle, in 1981 he finished 210 and in 1982 he is down to approximately 30.

For myself, I finished approximately 1,500 cattle in 1980, and I will finish approximately 1,000 this year. I, too, have a question mark beside 1982. At this point I will turn the committee over to Jim Harkness who will give a short address.

Mr. Jim Harkness, Secretary-Treasurer, the Ontario Cattlemen's Action Group: Mr. Chairman, first of all I would like to apologize for not having this report in typed form. There was a technical difficulty, but we will be forwarding a typed report as soon as possible. I would like to commend the Senate committee on Agriculture as the initial group who recognized the severe crisis in the beef industry in Canada and for having the courage to tackle the issue and propose alternate solutions. The Senate committee has set a precedent in their proposals, which may well go down in history as the initial approach to stabilizing the industry. Your approach will serve as a stimulus to future programs designed to improve the marketing system for beef in Canada, as already evidenced by recent programs and proposals now being developed by other groups.

First, I would like to comment on the state of the industry. The Action Group has been warning of impending disaster for the past two years, and we feel that both our provincial and national cattlemen's organizations have displayed a total lack of perception in not recognizing this problem until recently. In fact, their repeated insistence that problems developing over the past two years have just been a weeding-out phase has been a disservice to the beef producers across the nation, rather than the assistance and guidance our organizations were designed to offer.

The cost of production figures published by these organizations over the past few years could not help but convince their

[Traduction]

Les représentants de l'*Ontario Cattlemen's Action Group*, s'il-vous-plaît. Monsieur Dan Pope est Président de ce groupe. Il fera un exposé et présentera ses collaborateurs.

M. Dan Pope, président, Ontario Cattlemen's Action Group: Merci, monsieur le président. C'est pour nous un privilège d'être ici, cet après-midi, et je tiens à en remercier le Comité. A ma droite, M. Jim Harkness, le secrétaire-trésorier de notre association. En 1980, il a élevé environ 700 têtes de bétail; en 1981, environ 400 et, en 1982, il prévoit en élever 150.

A la droite de M. Harkness, se trouve M. John Brubacker qui est également membre de notre Cattlemen's Action group. Il est le directeur provincial pour le comté de Wellington et fait partie de l'*Ontario Cattlemen's Association*. En 1980, il a terminé l'élevage de 1700 têtes de bétail qui lui appartenaient et un autre 1700 de veaux engraisés à façon. En 1981, il en élèvera environ 1500 mais en 1982, il a un gros zéro et il se pose un point d'interrogation: une autre statistique alarmante. A sa droite se trouve M. Brian Griffith, un membre de notre groupe d'initiative, et également président de l'*Ontario Cattlemen's Association* dans le comté de Wentworth. Il a un troupeau de 75 bestiaux «Angus de race». En 1980, il a élevé environ 403 têtes de bétail, en 1981, 210 et en 1982, il n'en a plus qu'environ 30.

Quant à moi, j'ai élevé environ 1500 bestiaux en 1980 et j'en élèverai environ 1000 cette année. Il y a, pour moi aussi, un point d'interrogation qui se pose pour 1982. M. Jim Harkness va maintenant vous faire un bref exposé.

M. Jim Harkness, secrétaire-trésorier, Ontario Cattlemen's Action Group: Monsieur le président, je m'excuse de vous présenter un rapport non dactylographié, mais nous vous en ferons parvenir un exemplaire dactylographié, dès que possible. Je tiens à féliciter le Comité sénatorial de l'agriculture qui le premier, a constaté la crise sérieuse qui sévit dans l'industrie du bœuf au Canada, a eu le courage d'aborder la question et de proposer des solutions de rechange. Le Comité du Sénat a établi, dans ses propositions, un précédent qui peut fort bien passer à l'histoire comme la méthode initiale de stabiliser l'industrie. Notre méthode servira de stimulant aux programmes futurs conçus en vue d'améliorer le système de commercialisation du bœuf au Canada, comme on a déjà pu le voir par des propositions et des programmes que d'autres groupes ont récemment mis sur pied.

En premier lieu, quelques commentaires sur les conditions de l'industrie. A cours des deux dernières années, notre groupe a lancé des avertissements sur le désastre vers lequel nous courions et nous croyons que nos organismes d'éleveurs bovins, tant sur le plan provincial que national, ont fait preuve d'un manque total de jugement, en ne reconnaissant le problème que tout récemment. De fait, en répétant que les problèmes des deux dernières années ne constituaient qu'une phase d'élimination, ils ont nui aux producteurs de bœuf du Canada; ils auraient dû, plutôt leur apporter l'aide et l'orientation qu'ils sont censés offrir.

Les chiffres de production publiés par ces organismes au cours des quelques dernières années ne pouvaient que convain-

[Text]

managers that we are undergoing more than a simple process of eliminating inefficient producers. These problems are now being passed off as being economic, but it is obvious that we need some mechanism for passing on cost of production. Recent OFA task force meetings and the Grey, Bruce and Wellington Cattlemen's survey indicate that at least 50 per cent of beef producers are involved in an economic morass from which many will not emerge, and those who do will take years to recover the massive losses of equity suffered over the past two to three years.

Recent statements by the Canadian Bankers' Association and the Ontario Minister of Agriculture indicating that less than 1 per cent of the farmers are in trouble are a direct contradiction of the findings of the task force and cattlemen's survey. We are appalled at the total lack of perception and research done by these two parties which play a significant role in the well-being of the industry.

Prospects for the industry, as outlined in yesterday's agricultural outlook conference, more aptly named the "look out" conference by the action group, indicates a continued deterioration of the industry and the fact that if the Canadian red meat industry is to survive, government intervention will be required.

In the first six months of 1981, 18 per cent of our slaughter cattle in Ontario came from south of the border. I hope that the figures which were presented today and those of a great number of other producers across this province are taken into consideration, because the meat packers of this country may well be faced with importing 50 per cent of their cattle next year.

The Action Group has studied the Senate report and appreciates the effort spent in its preparation. However, it appears to focus almost entirely on the cow-calf sector which is primarily western based. It appears to have missed adequate evaluation of the background and feedlot sectors. The dairy industry which, in Ontario, contributes approximately 40 per cent of the beef industry, has been omitted, as has the purebred industry.

Of the four proposals presented in the report, it would appear that parts of the Dairy Commission model, the producers' income stabilization model and central selling agency would be best suited to our producers. As you are aware, the Ontario Cattlemen's Action Group has been directly involved in the Ontario Cattlemen's Association subcommittee on marketing, which was instructed last August to develop a supply-management proposal for the association. The subcommittee is due for presentation shortly and, until such time, the Action Group is not in a position to comment further on the Senate report. We thank you very much.

Senator Hays: Will your final report be available to this committee?

Mr. Pope: Basically, it is for the Ontario Cattlemen's Association, and it will be presented on December 15 and 16. I

[Traduction]

cre leurs directeurs que nous faisons plus que traverser une période d'élimination des producteurs inefficaces. Ces problèmes sont maintenant qualifiés d'économiques; mais il nous faut manifestement un moyen de transmettre le coût de production. De récentes réunions du groupe de travail de l'OFA et l'étude de Grey, Bruce et Wellington indiquent qu'au moins 50 p. 100 des producteurs de bœuf plongés dans un marasme économique dont beaucoup ne pourront se tirer, et ceux qui le pourront mettront des années à récupérer les pertes massives de capital subies au cours des deux ou trois premières années.

Selon de récentes déclarations de l'Association des banquiers canadiens et du ministre de l'Agriculture de l'Ontario, moins de 1 p. 100 des cultivateurs seraient en difficultés, ce qui est en contradiction flagrante avec les conclusions du groupe de travail et l'étude des éleveurs bovins. Nous sommes consternés devant le manque total de perception et de recherche effectué par ces deux organismes, qui contribuent de si près au succès de l'industrie.

Les perspectives de l'industrie, telles qu'elles ont été exposées hier, à la conférence sur les perspectives agricoles, que le groupe d'initiative a plus justement qualifiée de conférence du «surveillance», indiquent une détérioration soutenue de l'industrie et appellent une intervention du gouvernement, pour perpétuer l'industrie canadienne de la viande rouge.

Au cours des six premiers mois de 1981, 18 p. 100 des bestiaux que nous avons abattus venaient du sud de la frontière. J'espère que l'on retiendra les chiffres qui ont été présentés aujourd'hui et ceux que nous ont fournis un grand nombre d'autres producteurs de la province, car les salaisons du Canada pourraient bien être obligées d'importer 50 p. 100 de leurs bestiaux, l'an prochain.

Le Groupe d'action a étudié le rapport sénatorial et apprécie le travail qu'on a apporté à sa rédaction. Cependant, il semble porter presque exclusivement sur le secteur de naissance des bovins de boucherie, de l'Ouest. On ne semble pas y tenir compte d'une évaluation adéquate des secteurs connexes et des frais d'engraissement. L'industrie laitière qui, en Ontario, contribue environ 40 p. 100 de l'industrie bovine, a été omise, ainsi que l'élevage de bestiaux de race.

Des quatre propositions présentées dans le rapport, il semblerait que certains aspects du modèle de la Commission du lait, de celui de la stabilisation du revenu des producteurs et de l'agence centrale de vente, conviendraient mieux à nos producteurs. Vous savez que l'Ontario Cattlemen's Action Group a participé directement aux délibérations du Sous-comité de l'Ontario Cattlemen's Association sur la commercialisation, qui a reçu au mois d'août dernier des directives pour élaborer une proposition de gestion des approvisionnements pour l'association. Le Sous-comité doit présenter son mémoire sous peu et, d'ici là, le Groupe d'initiatives, n'est pas en mesure de faire d'autres observations au Sénat. Nous vous remercions.

Le sénateur Hays: Ferez-vous parvenir au Comité votre rapport définitif?

M. Pope: Le rapport destiné à l'Ontario Cattlemen's Association sera présenté les 15 et 16 décembre. Je crois que

[Text]

believe it will be made public by the association after that date. We believe it contains some good ideas.

We have heard an awful lot of people telling us about problems, but we have not heard too many solutions. We feel that there will be some solutions contained in the report.

Senator Hays: Mr. Hargrave mentioned a stabilization program involving the federal government, the provincial government and the producers, each involved to the extent of one third. Is that what you are talking about in this second-last paragraph?

Mr. Pope: That is definitely growing in popularity due to the slowness of the establishment of a national marketing board. There is growing popularity for a stabilization system.

However, we have some concern regarding five-year averaging using the last five years in terms of coming up with suitable compensation.

We also believe that, if you want to take, you also have to give, and the report will contain something about giving as well as taking.

Senator Hays: Do you think it should be indexed in some way? Is it mostly the inflation factor with which you are not comfortable?

Mr. Pope: It is the lack of income that is most uncomfortable.

Senator Hays: I understand, but that is caused by the inflation factor which has been running at around 10 to 12 per cent a year.

Mr. Pope: Inflation is running rampant, which is inflating our costs, but prices are also going down. We are down to a 70-cent fat market, whereas we enjoyed a 90-cent fat market not long ago. Costs have skyrocketed.

We cannot use a five-year averaging for stabilization; we need to use today's costs.

Senator Hays: How tough do you think Bill C-46 should be?

Mr. John Brubacher, Ontario Cattlemen's Action Group: Setting a cost-of-production formula or a stabilization payment is a very difficult matter. If you set it too high, you increase production. If you set it too low, it becomes absolutely useless. By setting it too high and increasing production, you are setting a supply management concept without any limitations.

To have a meaningful stabilization payment, it seems to me that you have to control supply.

Senator Hays: Are you suggesting that it should be fashioned after the Dairy Commission model where there is control?

Mr. Brubacher: Most definitely.

Senator Hays: So you agree with that?

Mr. Brubacher: I agree with the idea of setting it.

Senator Hays: If you agree with that, then you have to agree with a tough meat by-law as well.

[Traduction]

l'Association le rendre ensuite public. Nous pensons qu'il contient quelques bonnes idées.

Beaucoup nous ont parlé de leurs problèmes, mais peu, des solutions possibles. Nous pensons que le rapport contient quelques solutions.

Le sénateur Hays: M. Hargrave a exposé un programme de stabilisation, appelant la contribution tripartite du gouvernement fédéral, du gouvernement provincial et des producteurs. Est-ce le rapport dont vous parlez dans votre avant-dernier paragraphe?

M. Pope: Constate une popularité croissante à l'égard des lenteurs qui marquent l'établissement d'une commission nationale de commercialisation en augmentant la popularité d'un système de stabilisation.

Cependant nous nous préoccupons un peu de cette moyenne de cinq ans, qui se fonde sur les cinq dernières années pour établir une indemnité convenable.

Nous croyons également que celui qui reçoit doit être également prêt à donner, et le rapport contiendra quelque chose à ce sujet.

Le sénateur Hays: Faudrait-il une certaine indexation? Est-ce surtout l'inflation qui vous gêne?

M. Pope: C'est l'absence de revenu, qui nous pèse le plus.

Le sénateur Hays: D'accord, mais elle est attribuable à l'indice d'inflation, qui oscille entre 10 à 12p. 100 par année.

M. Pope: L'inflation sévit; elle gonfle nos coûts, mais les prix diminuent également. Le marché des animaux engraisés est tombé à 70 cents tandis qu'il était à 90 cents, il n'y a pas si longtemps. Les coûts ont atteint des proportions exagérées.

Nous ne pouvons pas utiliser une moyenne de cinq ans pour la stabilisation; nous devons utiliser les coûts actuels.

Le sénateur Hays: Jusqu'où croyez-vous que le bill C-46 devrait aller?

M. John Brubacher, Ontario Cattlemen's Action Group: Il est très difficile d'établir une formule de coût de production ou de paiement de stabilisation. S'il est trop élevé, vous accroissez la production. S'il est trop bas, il est inutile. Dans le premier cas, où vous augmentez la production, vous établissez une formule de gestion des approvisionnements sans limite.

Pour qu'un paiement de stabilisation soit efficace, il faut contrôler l'approvisionnement.

Le sénateur Hays: Entendez-vous par là qu'il faudrait le modeler sur la Commission canadienne du lait où la réglementation existe?

M. Brubacher: Tout à fait.

Le sénateur Hays: Vous êtes donc d'accord avec cela?

M. Brubacher: Je suis d'accord pour l'instaurer.

Le sénateur Hays: Dans ce cas, il vous faut également être d'accord avec un règlement sévère sur la viande.

[Text]

Mr. Brubacher: Yes.

I should like to make a few comments. This afternoon a statement was made by the Meat Council, and they mentioned a system which had worked well in the past and is working well at present, involving generating efficiency through the system and, by doing so, you get return on management, labour and investment. I think the gentleman from Renfrew County well refuted that statement. He indicated that they had increased productivity, increased efficiency, but decreased profitability.

Another aspect that was mentioned was using the tools available and hedging, specifically, was mentioned. I am an advocate of hedging cattle, but there are problems with it in Canada. Geographically, we are spread too far apart for it to work effectively, and we are too small producers for it to work effectively. It will work for certain individuals and, certainly, for large feedlots in the west, but with a certain degree of difficulty because they do not have delivery points.

Another statement upon which I would like to comment was made by the Canadian Cattlemen's Association. They say that they have support for non-interference, that is, non-support for supply management. I do not agree with that statement, and I believe it is totally unfounded. The board of directors of the Ontario Cattlemen's Association has instructed the marketing study committee, of which I am a member, to set up a supply management program. We will present a report in December. It seems to me illogical to make the statement which the Canadian Cattlemen's Association did with those facts in hand.

I feel somewhat limited in the comments that I can make because my obligation at this point in time is to the board of directors concerning the December meeting. I would like to make further comments on our report, but I will have to wait until after the hearing.

Senator Hays: The futures this morning in Chicago for October cattle mixture was 58½ cents. Does that disturb you a little?

Mr. Brubacher: That is one of the main reasons I have zero cattle expectations being sold for next year.

Senator Hays: Because of the Chicago futures this morning?

Mr. Brubacher: Not only this morning.

Senator Hays: Of the last few days?

Mr. Brubacher: Yes.

Mr. Pope: Mr. Adam from the Canadian Meat Council mentioned that we only needed a little fine-tuning of the present system. We have some concerns that, if they feel we only need a little fine-tuning of the present system to solve the problems we have today, we have a lot of work to do to improve our relations with them.

Senator Hays: In the Roytenberg working paper, the Minister of Agriculture indicated that the producers had \$84 billion

[Traduction]

M. Brubacher: Oui.

Permettez-moi quelques observations. Cet après-midi, un représentant du Conseil des viandes a parlé, entre autres choses d'un système éprouvé et qui fonctionne encore bien, à l'heure actuelle, un système efficace qui permet d'obtenir un bon rendement qu'il s'agisse de gestion, de main d'œuvre et d'investissement. Je crois que le représentant du comté de Renfrew a bien réfuté cette déclaration, signalant qu'il avait réussi à accroître la productivité et l'efficacité, mais qu'il n'en allait pas de même pour la rentabilité.

Il a également été question des moyens dont disposent les producteurs et, en particulier, des opérations de couverture. Je suis tout à fait en faveur dans le cas du bétail, mais des problèmes se posent au Canada. Du point de vue géographique, nous sommes trop disséminés et trop peu importants pour que cela fonctionne bien. Cette formule réussira pour certains producteurs et, assurément, pour les grands parcs d'engraissement de l'Ouest mais ces derniers éprouveront certaines difficultés, vu qu'ils n'ont pas de points de livraison.

J'aimerais aussi dire un mot à propos d'un point soulevé par le représentant de l'Association canadienne des éleveurs de bétail. Il se déclare en faveur de la non-ingérence, c'est-à-dire, qu'il s'oppose à la gestion des approvisionnements. Je diverge d'opinion, et je crois que sa déclaration est tout à fait sans fondement. Le Conseil d'administration de la *Ontario Cattlemen's Association* a demandé au comité d'étude de la commercialisation, dont je suis membre, de mettre sur pied un programme de gestion des approvisionnements. Nous soumettrons un rapport en décembre. Ceci dit, il me semble illogique que l'Association canadienne des éleveurs de bétail fasse une telle déclaration.

Je me sens un peu limité quant aux observations que je puis faire parce que j'ai contracté des obligations envers le conseil de direction, en rapport avec la rencontre de décembre. J'aimerais faire d'autres observations dans notre propre rapport, mais il me faudra attendre que la rencontre ait eu lieu.

Le sénateur Hays: On annonçait ce matin à Chicago, pour le mois d'octobre, 58 cents 1/2 pour le bétail. Est-ce que cela vous inquiète un peu?

M. Brubacher: C'est une des principales raisons pour laquelle je n'ai prévu aucune vente de bétail pour l'an prochain.

Le sénateur Hays: En raison des prévisions de Chicago ce matin?

M. Brubacher: Pas seulement ce matin.

Le sénateur Hays: Les prévisions des derniers jours.

M. Brubacher: Oui.

M. Pope: M. Adam, du Conseil des viandes du Canada, prétend qu'il nous faut simplement un petit réglage de précision du système actuel. S'il estime que c'est tout ce dont nous avons besoin pour résoudre les problèmes auxquels nous faisons face aujourd'hui, une tâche énorme nous attend quant à l'amélioration de nos rapports avec son organisme.

Le sénateur Hays: Dans le rapport Roytenberg, le ministre de l'Agriculture rapportait que les producteurs avaient investi

[Text]

invested whereas the service industry had only \$1.1 billion invested, which is about one-and-a-half per cent. I think the Senate committee is very conscious of where the investment lies.

Mr. Pope: What you call "the tail wagging the dog," I believe.

Mr. Brian Griffith, Ontario Cattlemen's Action Group: As we get into the next few days, weeks and months, it is important for the farmers and the industry to choose a route which would be best for them. However, I would point out that, at this meeting this afternoon and at other meetings I have attended, the witnesses do not state their occupation. I would stress that, at least until about a year ago, I was a full-time beef farmer, and I found it necessary to deviate into cash cropping—which we are fortunate to be able to do in our area. I want to stress that many speakers do not mention what they do for a living, and it is important that you should know since their viewpoints may be slanted. I do not mean any disservice to Mr. Hargrave, but, probably, if he never sees another cow, it will not make a difference to his survival. If I do not see another cow, I will have to change my whole mode of existence.

I think it is important, when each individual is considering the arguments, both pro and con, to assess whether the witness is giving his point of view as a cow producer or as one who has no involvement in the industry. It is the cow industry itself that I want to see perpetuated over the years because what is good for the cattle industry will also be good for me.

The Deputy Chairman: Do you normally feed silage ensilage?

Mr. Harkness: Basically, yes.

The Deputy Chairman: Will there be a surplus of feed in Ontario this year?

Mr. Harkness: In most cases, producers who are reducing their herds are getting out of beef entirely and have opted for cash cropping. Their silage crop, if at all possible, has been combined and is sitting in the bin or has been sold for cash. So, I do not think that there will be silage inventories or silage left on the farms as a result of not feeding beef cattle.

I know that in my own particular case I have a small inventory of silage which I put up and will probably continue to carry it as an inventory because it will keep for a period of time.

If we could foresee feeding it out at a profit, we could perhaps buy a small number of cattle and do that. That is why we have projected 150 head of cattle for next year.

The Deputy Chairman: With custom feeding, how much would it cost per pound again?

Mr. Harkness: Probably the most common figure would be around 55 cents a pound.

The Deputy Chairman: If there are no further questions, I wish to thank you, on behalf of the members of the committee,

[Traduction]

\$84 milliards, alors que l'industrie de service n'en avait investi que \$1.1 milliard, ce qui représente environ 1½ p. 100. Je crois que le comité du Sénat connaît très bien le point sur lequel porte les investissements.

M. Pope: Ce que vous appelez je crois «le contraire du bon sens».

M. Brian Griffith, Ontario Cattlemen's Action Group: Au fur et à mesure que nous approchons des derniers jours, des dernières semaines et des derniers mois, il est important que les exploitants agricoles et l'industrie optent pour la voie qui leur convient le mieux. Je signale aujourd'hui, ainsi que je l'ai fait lors d'autres réunions auxquelles j'ai assisté, que les témoins ne mentionnent pas leur occupation. Jusqu'à environ un an au moins, j'étais producteur de bœuf à plein temps et j'ai jugé bon de passer à la culture de rapport—que nous avons la chance de pouvoir pratiquer dans notre région. Je rappelle que de nombreux témoins n'ont pas dit quel était leur gagne-pain; il est important que nous le sachions, car leur opinion pourrait s'en trouver modifiée. Je ne veux pas rendre un mauvais service à M. Hargrave, mais, il se peut que, même s'il ne revoit jamais une vache dans sa vie, cela ne fasse pas grande différence. Dans mon cas, il me faudrait changer tout mon mode de vie.

Il est important, je crois, lorsque l'on pèse le pour et le contre, de déterminer si le témoin s'exprime en tant qu'éleveur ou en tant qu'un autre, qui n'a aucun intérêt dans l'industrie. C'est l'industrie de l'élevage elle-même que je veux voir se perpétuer parce que tout ce qui est bon pour cette industrie, l'est également pour moi.

Le vice-président: Utilisez-vous normalement le produit de l'ensilage pour l'engraissement?

M. Harkness: Oui.

Le vice-président: Y aura-t-il, cette année, un excédent d'aliments pour animaux, en Ontario?

M. Harkness: Dans la plupart des cas, les producteurs qui réduisent leur cheptel se débarrassent complètement de leur bœuf et optent pour la culture de rapport. Leur ensilage, le cas échéant, a été moissonné, battu et emmagasiné dans le silo, ou a été vendu contre du comptant. Je ne crois donc pas qu'il restera des stocks d'ensilage sur les exploitations agricoles, parce qu'on a cessé d'y engraisser des bovins.

Quant à moi, j'ai de petites réserves d'ensilage, que je continuerai probablement à conserver, pendant un certain temps.

Si nous pouvons l'utiliser pour l'engraissement et réaliser ainsi des bénéfices, nous pourrions peut-être alors racheter un petit nombre de bêtes. C'est pourquoi nous avons prévu acheter 150 têtes l'an prochain.

Le vice-président: En recourant à l'engraissement sur demande combien cela coûterait-il la livre?

M. Harkness: Environ 55 cents.

Le vice-président: S'il n'y a pas d'autres questions, je vous remercie, au nom des membres du comité, d'avoir comparu

[Text]

for appearing today. I apologize to you because you had to wait until this late hour to present your brief, but we try to be as fair as we can.

On behalf of the members of the committee, I wish to thank all who were present this afternoon and who made presentations to the committee.

If any of you have any proposals or recommendations to make, please feel free to send a short brief or letter to the committee. It is important that we get information from individuals as well as the associations.

The committee adjourned.

[Traduction]

aujourd'hui. Je m'excuse toutefois de vous avoir fait attendre aussi longtemps pour présenter votre mémoire, mais nous essayons d'être le plus juste possible.

Au nom de tous les membres du comité, je tiens à remercier ceux qui ont participé aux délibérations de cet après-midi et qui ont présenté des mémoires au comité.

Si vous avez des propositions ou des recommandations à faire, n'hésitez pas à nous faire parvenir un court mémoire ou une lettre. Il est important que nous obtenions les points de vue, tant celui des particuliers que celui des associations.

La séance est levée.

APPENDIX "15-A"

NATIONAL FARMERS UNION
SUBMISSION
TO THE STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

OTTAWA, ONTARIO

December 9, 1981

Introduction

We welcome the initiative your Committee has taken in bringing to the foreground the serious problems that exist within the beef industry and encouraging public discussion on alternative methods for beef marketing and stabilization.

The members of our organization are directly affected and concerned about beef marketing issues. They have over a number of years developed marketing policies and strategies which have on previous occasions been brought before your Committee.

Last September, our National Executive appointed a committee to further define and refine our policy position which supports the concept of a National Meat Authority. This committee drafted principles for a National Meat Authority and further developed its concepts for a Beef Marketing Plan to operate within the framework of a N.M.A. which we consider to be the ultimate objective.

The N.F.U. committee's proposals were discussed by the N.F.U. Executive in October and then were the subject for discussion at a symposium and a number of country meetings. The symposium in question included presentations from the Chairman of C.E.M.A., and representatives of the Canadian Wheat Board and National Farm Products Marketing Council.

The Senate Study

The N.F.U. Committee undertook to review and analyze the Senate Committee working paper, "Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada".

In this attempt, the N.F.U. Committee recognized that the Senate working paper presented a thorough overview of components within the beef marketing system including:

Analysis of The Senate Study

The Senate Study presents a thorough overview of components within the beef marketing system including:

- (a) A review of the cattle situation and identification of peaks and valleys evident in the beef cycle over a 15 year period and a commentary on the "harmonization" of these cycles with those of other countries;

APPENDICE «15-A»

MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR LE
SYNDICAT NATIONAL DES
CULTIVATEURS
AU COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

OTTAWA (ONTARIO)

Le 9 décembre 1981

Introduction

Nous félicitons votre Comité d'avoir pris l'initiative de mettre au premier plan les graves problèmes auxquels fait face l'industrie du bœuf et de susciter un débat public sur les solutions de rechange en matière de commercialisation du bœuf et de stabilisation de l'industrie.

Les membres de notre organisme sont directement touchés par ces questions de la commercialisation du bœuf. Depuis un certain nombre d'années, nous élaborons des programmes et des stratégies connexes dont a déjà été saisi votre Comité.

En septembre dernier, notre Bureau national a désigné un comité chargé de définir et de préciser notre politique favorisant la création d'un Conseil national des viandes. Le comité a énoncé ses principes sous-tendant la création de ce Conseil, auquel il est venu ajouter un projet de création d'un système de mise en marché du bœuf dont la responsabilité serait confiée au Conseil national des viandes. Nous considérons qu'il s'agit en fait de notre ultime objectif.

Les propositions du comité du Syndicat national des cultivateurs ont été étudiées par le Bureau du Syndicat en octobre; elles ont aussi fait l'objet d'une discussion lors d'un colloque et d'un certain nombre de réunions tenues à travers le Canada. Au cours du colloque en question sont intervenus le président de l'Office canadien de commercialisation des œufs, de même que des représentants de la Commission canadienne du blé et du Conseil national de commercialisation des produits agricoles.

Étude du Sénat

Le comité du Syndicat national des cultivateurs a entrepris de revoir et d'analyser le document de travail du Comité sénatorial intitulé "Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada".

Ce faisant, le comité a constaté que le document de travail du Comité sénatorial offrait une vue d'ensemble des diverses composantes du système de commercialisation du bœuf.

Analyse de l'étude du Comité sénatorial

L'étude du Comité sénatorial offre une vue d'ensemble des diverses composantes du système de commercialisation du bœuf, notamment:

- a) un examen de la question des bovins et la détermination des variantes à la hausse et à la baisse des cycles de production du bœuf sur une période de 15 ans, de même que

(b) An examination of the supply and demand situation including a reconciliation of import-export balances, the impact of the dairy sector on overall supply, and per capita consumption patterns;

(c) A review of U.S. tariffs on Canadian cattle and beef exports;

(d) Regional distribution of fed cattle production and beef cow population;

(e) Number and percentage gradings of beef carcasses by province and regions, 1955 to 1978, and a geographic comparison of steer/heifer and cow/bull grading in 1978;

(f) The size and scale of beef operations, by province;

(g) The structure of the beef market and a review of the price discovery mechanism;

(h) A review of the changing shape of the packinghouse industry, its location, growing concentration, and apparent inequities in the system;

(i) An examination of farm share and apparent marketing margins at various levels within the system;

(j) Comparative East/West costs of production are examined for feeder calves and stocker steers, leading the study to conclude: "Based on this analysis, with the costs of production faced by the average Canadian cow/calf producer, the market prices for this output, the beef enterprise appears untenable over the longer term."

(k) Various forms of government intervention are reviewed, including feed freight assistance, federal stabilization, payment for losses incurred in 1974-75 resulting from U.S. border closures, provincial grant payments in 1976, B.C.'s Farm Income Assurance Plan, Quebec's interest rebate program, Alberta's Agricultural Development Corporation and Saskatchewan's Farmstart programs, both of which subsidize interest rates.

An examination of "explicit problems" in the industry, included the following:

(a) The absence of market information and inequities in payment;

(b) Technological change and decline and concentration in the processing industry;

(c) Levels of return to producers and the insensitivity of the industry to supply changes and international competitiveness. The study further considers the related problems of small scale production, long-term income instability and the free enterprise ethic.

Responses to problems include proposals for:

(a) Import controls;

des observations sur "l'harmonisation" de ces cycles avec ceux des autres pays;

b) une étude de l'offre et de la demande, comprenant une comparaison des excédents d'importation et d'exportation, les répercussions du secteur laitier sur l'ensemble de l'offre, de même que les modèles de consommation individuelle;

c) une étude des tarifs imposés par les États-Unis sur les exportations de bovin et de bœuf canadiens;

d) une répartition par région de la production de bovins gras et d'animaux de boucherie;

e) le nombre et le pourcentage des catégories de carcasses de bœuf par province et par région de 1955 à 1978 de même qu'une comparaison géographique des catégories de bovillons-génisses et de vaches-taureaux en 1978;

f) l'importance et la taille des exploitations dans l'industrie du bœuf, par province;

g) la structure du marché du bœuf et une étude du système de détermination des prix;

h) une étude de l'évolution constante de l'industrie des salaisons, de leurs emplacements, de leur concentration sans cesse croissante de même que des injustices décelées dans le système;

i) un examen de la part du fermier de même que des marges de commercialisation répertoriées aux divers niveaux du système;

j) Une étude comparative des coûts de production dans l'Est et dans l'Ouest pour les veaux d'engrais et les bouvillons d'engrais encore maigres, amenant ainsi les auteurs de l'étude à conclure ce qui suit: «D'après cette analyse, et compte tenu des coûts de production auxquels doivent faire face les éleveurs-naisseurs moyens au Canada ainsi que des prix du marché, l'industrie du bœuf ne semble pas viable à long terme»;

k) Une étude des diverses formes d'intervention gouvernementale, y compris des subventions au titre de l'expédition des céréales, un programme fédéral de stabilisation, des versements pour les pertes subies en 1974-1975 à la suite de la fermeture des frontières américaines, des subventions provinciales en 1976, le programme de soutien du revenu agricole de la Colombie-Britannique, les escomptes consentis sur les taux d'intérêt par le Québec, l'*Agricultural Development Corporation* de l'Alberta et les programmes *Farmstart* de la Saskatchewan, qui tous deux subventionnent les taux d'intérêt.

Parmi les «problèmes évidents» de l'industrie qui ont été étudiés, mentionnons:

a) l'absence d'information sur les marchés et les injustices au niveau des prix versés aux producteurs;

b) les progrès techniques, le déclin et la concentration de l'industrie de la transformation;

c) les niveaux de revenus des producteurs et le refus de l'industrie d'apporter des modifications, de même que la concurrence internationale. L'étude porte en outre sur les problèmes liés à la production à petite échelle, à l'instabilité des revenus à long terme de même qu'au code déontologique de la libre entreprise.

Entre autres solutions proposées aux problèmes, il faut compter:

a) le contrôle des importations;

*(b) Stabilization;**(c) Income Averaging Approaches.*

The study then attempts to fit a beef marketing format into the marketing frameworks now existing for wheat milk and eggs. A fourth model is intended to administer a stabilisation program.

Some similarities exist between the various models, however, a common theme runs through them all.

(a) Slaughter beef cattle would be offered for sale on an auction system (electronic bidding seems to be preferred).

(b) All beef producers would be registered and allocated market share quotas, without commercial value.

(c) With the exception of the Wheat Board model, all embody basic cost of production formulas calculated for slaughter cattle, which could result in stabilization payments, financed either from the federal treasury or by levies. The C.W.B. model would hope to improve producer prices through improvements in marketing efficiency, however, while it is not tied to a stabilization concept, there is no valid reason why it could not be included.

(d) None visualize a negotiating function for price and supply between a producer agency, government and the trade.

(e) None visualize an integrated model combining two or more varieties of meat or livestock.

(f) All models recognize the need for dealing with surplus supply and propose that this might be done through calling for marketing of cattle at lighter weights or purchasing feeder cattle for slaughter.

(g) None deal with the need for a national feed grains policy as the cornerstone for a sound livestock industry.

While none entirely meet the need of beef producers from the N.F.U. policy position, the implementation of any one of these models might represent an improvement over the existing system. However, the interrelationship of the whole meat supply demand picture is not dealt with.

On the matter of stabilization, the Senate report set forth the following concept:

1. Voluntary contractual program for at least a 5-year period.
2. Costs shared equally by all three parties.
3. Separate provincial cost bases (including benefits from provincial programs taken into account) to yield full cost recovery.
4. Indexed bases to permit continuous payments processing as required.

b) le programme fédéral-provincial de stabilisation de l'industrie;

c) l'étalement des revenus.

Les auteurs de l'étude tentent ensuite de trouver un système de commercialisation du bœuf qui puisse s'intégrer aux cadres actuels de commercialisation du blé, du lait et des œufs. Un quatrième modèle viserait à appliquer un programme de stabilisation de l'industrie.

Reposant sur un thème commun, les divers modèles offrent certains points de ressemblance.

a) Le bétail d'abattage pourrait être mis en vente aux enchères (le système informatisé semble avoir la préférence).

b) Tous les producteurs de bœuf seraient inscrits et se verraient attribuer des contingents, compte non tenu de la valeur commerciale du produit.

c) A l'exception du modèle de la Commission canadienne du blé, tous comportent des formules de coût de production de base calculées pour le bétail d'abattage, ce qui pourrait amener le versement de paiements de stabilisation, financés à même le Trésor fédéral ou par des taxes spéciales. Le modèle de la Commission canadienne du blé prévoit augmenter les prix versés aux producteurs en améliorant l'efficacité du système de commercialisation; toutefois, même si ce modèle n'est pas lié à une notion de programme de stabilisation, il n'existe aucune raison valable pour laquelle il ne pourrait pas en être ainsi.

d) Aucun des modèles ne prévoit de système de négociation des prix et de l'offre entre un organisme chargé de représenter les producteurs, le gouvernement et le monde des affaires.

e) Aucun des modèles ne prévoit de modèle intégré jumelant deux ou plusieurs variétés de viandes ou de bétail.

f) Tous les modèles reconnaissent la nécessité de traiter l'offre excédentaire et proposent qu'il en soit ainsi des veaux plus jeunes et du bétail d'embouche destiné à l'abattage.

g) Aucun des modèles n'aborde la nécessité d'élaborer une politique nationale des grains de provenance, en faisant ainsi la pierre angulaire de la vitalité de la production animale.

Même si aux yeux du Syndicat national des cultivateurs, aucun des modèles ne répond vraiment aux besoins des producteurs de bœuf, l'application d'un de ces modèles pourrait constituer une amélioration par rapport au système actuel. Toutefois, toute la question de l'interrelation de l'offre de la viande n'est pas abordée.

En ce qui a trait à la stabilisation de l'industrie, le rapport du Comité sénatorial établit les notions suivantes:

1. Programme contractuel à participation volontaire pour une période d'au moins cinq ans.
2. Programme à frais partagés également entre les trois parties.
3. Coûts de participation provinciale distincts (y compris les indemnités accordées par les programmes provinciaux) pour permettre le recouvrement complet des coûts.
4. Bases d'indexation permettant de continuer à effectuer les paiements voulus.

5. Compensation based on beef cow herd.

6. Limitations on beef cow herd eligibility to 100 cows.

In an attempt to seek out the similarities between the four models, the N.F.U. committee prepared the accompanying chart. It found that it was forced to make some assumptions because the working paper itself did not uniformly deal with all the specific items contained in the chart. Some of the conclusions of the chart may, therefore, be incorrect because the answer was not identified in the material.

The N.F.U. committee did not specify a preference for any one model over another but instead developed the following concept for a beef marketing plan.

All of which is respectfully submitted by:

THE NATIONAL FARMERS UNION

5. Indemnisation établie en fonction du troupeau de vaches de boucherie.

6. Limitation des troupeaux de vaches de boucherie à 100 têtes.

En vue d'établir les similitudes entre les quatre modèles, le comité du Syndicat national des cultivateurs a dressé le tableau ci-joint. Il s'est vu dans l'obligation d'élaborer des hypothèses parce que le document de travail même n'a pas abordé uniformément tous les aspects spécifiques insérés dans le tableau. Par conséquent, certaines de ses conclusions risquent d'être inexactes parce que la réponse ne se trouvait pas dans le document.

Le comité du Syndicat national des cultivateurs n'a fait part d'aucune préférence pour un modèle en particulier, mais a plutôt élaboré son propre système de commercialisation du bœuf.

Respectueusement soumis

LE SYNDICAT NATIONAL DES
CULTIVATEURS

COMPARATIVE FEATURES OF SENATE BEEF STUDY MODELS

Items	C.W.B. Model	C.D.C. Model	C.E.M.A. Model	Stabilization Model
1. Legislation Required	Yes	Yes	Amend.	Amend.
2. Registration of Producers	Yes	Yes	Yes	Yes
3. Vote by Producers	No	No	Yes	Yes
4. Individual Production Quotas	No	Yes	Yes	No
5. One Desk Buying and Selling	Yes	No	Yes	Yes
6. Individual Market Share Quotas	Yes	Yes	Yes	Yes
7. National Market Shares by Prov.	No	Yes	Yes	Yes
8. Producer Levies Charged	Yes	No	Yes	No
9. Control Over Interprovincial Movement	Yes	No	Yes	Yes
10. Control Over Exports and Imports	Yes	Yes	Yes	Yes
11. Delegation of Provincial Powers Needed	Yes	No	Yes	Yes
12. Producer Elected Board	No	No	Yes	Yes
13. Producer Elected Advisory Committee	Yes	No	No	No
14. Cost of Production Formula	No	Yes	Yes	Yes
15. Supplementary Payments Concept	No	Yes	No	Yes
16. Subsidy Eligibility	No	Yes	Yes	Yes
17. Over Quota Penalties	No	Yes	Yes	Yes
18. Individual Quota Value	No	No	No	No
19. Surplus Removal or Adjustment	Yes	Yes	Yes	Yes
20. Forward Contracting of Supply	Optional	No	No	Yes
21. Central Selling Into Export	Yes	No	Optional	Yes
22. Central Selling of Feeders	Optional	No	Optional	No
23. Terminal Centres for Assembly	Yes	No	No	No
24. Compulsory Auction System	Yes	No	No	Yes
25. Electronic Bidding	Yes	No	Optional	Yes
26. Buyers Licensed	Yes	No	Yes	Yes
27. Rail Grading of Carcasses	Yes	No	No	No
28. Daily or Weekly Price Averaging	Yes	No	No	No
29. Monitoring of Supplies and Movement	Yes	Yes	Yes	Yes
30. Dairy Cattle Included	Yes	No	No	No

DONNÉES COMPARATIVES DES MODÈLES ÉNONCÉS
DANS L'ÉTUDE DU COMITÉ SÉNATORIAL SUR LE BŒUF

Éléments	C.C.B.	C.C.L.	O.C.C.O.	Stabilisation
1. Nécessité d'une loi	Oui	Oui	Mod.	Mod.
2. Inscription des producteurs	Oui	Oui	Oui	Oui
3. Vote des producteurs	Non	Non	Oui	Oui
4. Contingents particuliers de production	Non	Oui	Oui	Non
5. Achats et ventes centralisés	Oui	Non	Oui	Oui
6. Contingents particuliers	Oui	Oui	Oui	Oui
7. Parts du marché national par province	Non	Oui	Oui	Oui
8. Impôts perçus des producteurs	Oui	Non	Oui	Non
9. Contrôle des transactions interprovinciales	Oui	Non	Oui	Oui
10. Contrôle des exportations et des importations	Oui	Oui	Oui	Oui
11. Nécessité de délégation de pouvoirs provinciaux	Oui	Non	Oui	Oui
12. Office élu par les producteurs	Non	Non	Oui	Oui
13. Comité consultatif élu par les producteurs	Oui	Non	Non	Non
14. Formule du coût de production	Non	Oui	Oui	Oui
15. Notion de versements supplémentaires	Non	Oui	Non	Oui
16. Admissibilité aux subventions	Non	Oui	Oui	Oui
17. Pénalités pour contingentement excédentaire	Non	Oui	Oui	Oui
18. Valeur des contingents particuliers	Non	Non	Non	Non
19. Annulation ou ajustement des excédents	Oui	Oui	Oui	Oui
20. Contrat à terme pour l'offre	Optionnel	Non	Non	Oui
21. Ventes centralisées pour les exportations	Oui	Non	Optionnel	Oui
22. Ventes centralisées — éleveurs-naisseur	Optionnel	Non	Optionnel	Non
23. Terminaux — groupages	Oui	Non	Non	Non
24. Ventes aux enchères obligatoires	Oui	Non	Non	Oui
25. Mise aux enchères informatisée	Oui	Non	Optionnel	Oui
26. Agrément des acheteurs	Oui	Non	Oui	Oui
27. Catégorie des carcasses sur rail	Oui	Non	Non	Non
28. Prix moyen quotidien ou hebdomadaire	Oui	Non	Non	Non
29. Surveillance de l'offre et des transactions	Oui	Oui	Oui	Oui
30. Bétail laitier compris	Oui	Non	Non	Non

CONCEPTS FOR A BEEF MARKETING
PLAN

Introduction

The "boom and bust" cycles that have characterized the beef industry over the years have resulted in the loss of hundreds of millions of dollars to beef producers. Further compounding the problems of balancing supply with consumption has been the erratic price behaviour of the market place and the escalating increases in production costs.

Farms and ranches throughout Canada who maintain basic breeding herds are the primary sources of beef cattle eventually finished for the Canadian slaughter market. The average size of beef cow herds in Canada is 26.5 cows according to the Senate Study on Alternative Marketing and Stabilization. Many of the calves produced in these operations are surplus to the finishing capacity of the farm units concerned and are eventually offered for sale to other farmers or commercial feedlots for finishing to slaughter weights. (See Tables 1 and 2)

SYSTÈME DE COMMERCIALISATION
DU BŒUF

Introduction

Les «hauts et les bas» que connaît l'industrie du bœuf depuis un certain nombre d'années ont fait perdre des centaines de millions de dollars aux producteurs de bœuf. En outre, les problèmes de mise en équilibre de l'offre et de la demande se sont traduits par les bouleversements des prix sur le marché et les augmentations sans cesse croissantes des coûts de production.

Les fermes et les ranchs du Canada où on élève des bouvillons de reproduction sont les sources premières de bovins engraisés destinés au marché canadien de l'abattage. Selon l'étude du Comité sénatorial sur les programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada, la taille moyenne des troupeaux de vaches de boucherie au Canada est de 26,5 têtes. Nombre des veaux qui sont produits dépassent les possibilités d'engraissement des fermes et sont donc offerts à d'autres agriculteurs ou à des exploitants de parcs d'emboûche, qui les engraisseront pour ensuite les envoyer à l'abattage (voir tableaux 1 et 2).

When market prices for slaughter cattle are below costs of production, market prices for feeder cattle often fall sharply, either through lack of demand or because secondary feed lot operations seek to retrench their viability by reducing the input cost of feeder cattle—or both.

The Senate Study further estimates that in Alberta 70 per cent of fed cattle are finished in commercial feedlots and 60 per cent are so finished in Ontario, with the balance finished on farm feed lot operations. This indicates the large degree of dependence cow-calf producers have for their income needs on a stable market for feeder cattle.

Lorsque les prix du marché du bétail d'abattage sont inférieurs aux coûts de production, les prix des bovins d'emboche diminuent souvent de façon radicale, soit à cause d'une baisse de la demande, soit parce que les éleveurs naisseurs secondaires cherchent à protéger leur rentabilité en réduisant les coûts de production des bovins d'emboche, soit pour les deux motifs.

L'étude du Comité sénatorial conclut en outre qu'en Alberta, environ 70 p. 100 des bovins gras sont engraisés dans des parcs d'engraissement commerciaux et que 60 p. 100 le sont en Ontario, le reste étant engraisé dans des fermes. C'est donc dire que les éleveurs-naisseurs dépendent largement de la stabilité du marché des bovins d'emboche.

TABLE 1
NUMBER OF FARMS WITH VARYING BEEF COW HERD SIZES, 1976
Herd Size (COWS)

	1-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 or More
Newfoundland	223	35	13	—	1	—	—
Prince Edward Island	1,145	293	151	21	4	—	1
Nova Scotia	1,550	548	364	44	11	1	—
New Brunswick	1,232	555	371	51	10	—	—
Quebec	13,982	5,517	3,081	377	24	4	—
Ontario	14,959	8,992	7,562	1,193	174	27	—
Manitoba	4,590	3,572	5,929	2,304	499	70	8
Saskatchewan	8,675	8,336	14,352	5,372	1,363	259	17
Alberta	8,536	6,931	13,069	6,794	2,613	608	84
British Columbia	4,024	1,058	1,194	620	302	129	39
Yukon	1	—	2	—	—	—	—
East Canada	33,091	15,940	11,542	1,686	224	32	1
West Canada	25,826	19,897	34,546	15,090	4,777	1,066	148
Total Farms Canada	58,917	35,837	46,088	16,776	5,001	1,098	149
Total Cows Canada	254,321	491,020	1,409,294	1,111,856	644,453	299,503	134,532

TABLE 2
COUNT OF FARMS BY STEERS OVER 1 YEAR, 1976*

Number of Steers on Farm	Total No. of Farms	% Total of Farms	Total Steer No. on Farm	% Total Steers in Canada	Average Head per Farm
1-25	103,747	85.1	729,126	31.1	7.0
26-50	10,299	8.4	369,799	15.8	35.9
51-75	2,970	2.4	185,005	7.9	62.3
76-100	1,612	1.3	142,970	6.1	87.0
101-200	2,077	1.7	293,574	12.5	141.0
201-500	983	0.8	293,778	12.6	299.0
501-1000	197	0.2	134,156	5.7	68.1
1001-2000	47	0.1	65,393	2.8	1,391.0
2000+	30	—	128,521	5.5	4,284.0
TOTAL	121,962	100.0	2,342,322	100.0	192.0

Source: The Standing Senate Committee on Agriculture Working Paper: "Alternate Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada".

TABLEAU 1
NOMBRE DE FERMES COMPTANT DES TROUPEAUX DE VACHES DE
BOUCHERIE D'IMPORTANCE VARIABLE, 1976

Importance des troupeaux (vaches)

	1-9	10-19	20-49	50-99	100-199	200-499	500 ou plus
Terre-Neuve	223	35	13	—	1	—	—
Île-du-Prince-Édouard	1,145	293	151	21	4	—	1
Nouvelle-Écosse	1,550	548	364	44	11	1	—
Nouveau-Brunswick	1,232	555	371	51	10	—	—
Québec	13,982	5,517	3,081	377	24	4	—
Ontario	14,959	8,992	7,562	1,193	174	27	—
Manitoba	4,590	3,572	5,929	2,304	499	70	8
Saskatchewan	8,675	8,336	14,352	5,372	1,363	259	17
Alberta	8,536	6,931	13,069	6,794	2,613	608	84
Colombie-Britannique	4,024	1,058	1,194	620	302	129	39
Yukon	1	—	2	—	—	—	—
Est du Canada	33,091	15,940	11,542	1,686	224	32	1
Ouest du Canada	25,826	19,897	34,546	15,090	4,777	1,066	148
Total des fermes du Canada	58,917	35,837	46,088	16,776	5,001	1,098	149
Total des vaches du Canada	254,321	491,020	1,409,294	1,111,856	644,453	299,503	134,532

TABLEAU 2
NOMBRE DE FERMES ÉLEVANT DES BOUVILLONS DE PLUS D'UN AN, EN 1976

Nombre de bouvillons par ferme	Total du nombre de fermes	% du total des fermes	Total du nombre des bouvillons par ferme	% du total des bouvillons au Canada	Moyenne du nombre de tête par ferme
1-25	103,747	85.1	729,126	31.1	7.0
26-50	10,299	8.4	369,799	15.8	35.9
51-75	2,970	2.4	185,005	7.9	62.3
76-100	1,612	1.3	142,970	6.1	87.0
101-200	2,077	1.7	293,574	12.5	141.0
201-500	983	0.8	293,778	12.6	299.0
501-1000	197	0.2	134,156	5.7	68.1
1001-2000	47	0.1	65,393	2.8	1,391.0
2000*	30	—	128,521	5.5	4,284.0
TOTAL	121,962	100.0	2,342,322	100.0	192.0

Source: Document de travail du Comité sénatorial permanent de l'agriculture, intitulé «Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada».

It, also, implies that if Canada is to have a stable beef industry in future, the income needs of cow-calf operators are of primary importance and must be accommodated in any beef marketing plan which envisions a supply management concept.

Basic Considerations

1. In order to be effective, a beef marketing plan must be *national in scope* and its support provisions must be uniform and universal.

2. A national marketing agency must have all the authority provided through *one-desk selling* that will enable it in general terms, to:

(a) Represent all producers in the sale of the product to processors, wholesalers, distributors, etc.

(b) Regulate imports and exports.

(c) Control the assembly and distribution of the product.

(d) Develop production targets and controls over supply and allocate same on a proportionate basis by province and to producers.

(e) Exercise such other powers as are needed to effect over-all stability to the production marketing and pricing of the regulated product.

3. Notwithstanding the foregoing, the task of any national beef marketing agency would be considerably assisted through the parallel presence of an *orderly pricing and marketing system for feed grains* in order that the price instability of this important cost item might become more predictable and less disruptive in its effect to the pricing of feeder cattle.

Alternative Considerations

In considering a national marketing plan for beef, some basic alternatives include:

1. A marketing plan with a basic cost of production formula for slaughter cattle.

(a) Producers are paid through stabilization or insurance funds, the difference, between market prices and the formula price, thereby allowing marketing forces to function unimpeded.

(b) The formula price of the plan becomes the market floor price for slaughter cattle. Buyers compete for supply on the basis of price competition above the floor price. Such a plan would not require a stabilization program. Price stability resulting from such a program would presumably be reflected in parallel stability for feeder cattle.

2. A marketing plan for feeder cattle which features a basic cost of production formula.

(a) Feeder cattle surplus to the needs of producers are sold to potential buyers. Shortfalls in selling prices are compensated through stabilization or insurance payments.

En outre, cela signifie que si le Canada veut avoir une industrie du bœuf stable à l'avenir, la question des revenus des éleveurs-naisseurs devra revêtir une importance cruciale et être régie par tout système de commercialisation du bœuf prévoyant la mise en place d'un mode de gestion de l'offre.

Considérations fondamentales

1. Pour être efficace, un système de commercialisation du bœuf doit avoir une *portée nationale* et ses dispositions d'appoint doivent être uniformes et universelles.

2. Un office national de commercialisation doit disposer de tous les pouvoirs accordés par un système de *vente centralisée* qui lui permettra, de façon générale:

a) de représenter tous les producteurs pour la vente de leurs produits aux transformateurs, aux grossistes et aux distributeurs, etc;

b) de réglementer les importations et les exportations;

c) de contrôler le groupage et la distribution du produit;

d) d'élaborer des objectifs de production et des contrôles de l'offre et de les attribuer de façon proportionnelle par province et par producteur;

e) d'exercer les autres pouvoirs nécessaires pour assurer une stabilité globale en matière de commercialisation et de fixation des prix des produits.

3. Nonobstant les dispositions susmentionnées, la tâche de tout office national de commercialisation du bœuf serait considérablement réduite grâce à l'application parallèle d'un *système de fixation des prix et de commercialisation efficace des grains de provende* pour faire en sorte que l'instabilité des prix de ce produit coûteux devienne plus prévisible et moins déroutante pour le producteur de bétail d'emboche.

Autres possibilités

L'élaboration d'un système national de commercialisation du bœuf appelle certaines solutions de rechange fondamentales. En voici quelques-unes:

1. Système de commercialisation assorti d'une formule pour les coûts de production de base des bovins d'abattage.

a) Les producteurs reçoivent des paiements de stabilisation ou des assurances, la différence entre les prix du marché et le prix selon la formule permettant aux forces du marché de ne pas être altérées.

b) Le prix calculé selon la formule du système devient le prix plancher pour les bovins d'abattage. Les acheteurs se font concurrence pour obtenir les produits en se fondant sur la concurrence des prix supérieurs au prix plancher. L'application de ce système ne nécessiterait pas la mise en place d'un programme de stabilisation. La stabilité des prix qui en résulterait se traduirait vraisemblablement par une stabilité parallèle pour les producteurs de bovins d'emboche.

2. Système de commercialisation des bovins d'emboche assorti d'une formule de coût de production de base.

a) Les excédents sont vendus. Les pertes subies sur les prix de vente sont compensées par des paiements de stabilisation ou des assurances.

(b) Feeder cattle surplus to the needs of producers are offered for sale at basic prices related to a cost of production formula for top grade feeder animals. Price spreads for other grades would be established and weight price differentials established. Such a plan would require a two tier cost of production system which would relate the cost of production formula for feeder cattle with that of slaughter cattle. Slaughter cattle would enter the processing system at the cost of production price.

Of these four alternative approaches, the Committee believes the combine feeder-slaughter program described in 2(b) would be the most satisfactory and should be considered.

Principle Considerations for a Feeder-Slaughter Cattle Marketing Program:

1. Basic legislation establishing a National Meat Authority with necessary federal powers and delegation of appropriate provincial powers is a prerequisite.

2. The federal government would appoint a chairman and commissioners (from 5 to 10 in number depending on whether each geographic region or each province is to be represented on the N.M.A.).

3. A research department would be established within the N.M.A. to develop parallel cost of production formulas for feeder cattle and slaughter cattle and determine such other basic information as would be required by the N.M.A.

4. A policy objective of the N.M.A. should be the minimum achievement of self-sufficiency for domestic beef requirements and the development of stable export markets as well as maximizing returns for the product to producers and stabilizing price and supply to consumers.

Methods for Implementation

1. Initially, all owners of beef cow herds or owners of dairy herds who cross breed dairy cows with beef cattle for the purpose of producing feeders to finish custom feeding or for sale, would register with the N.M.A. In this way, the basic and average size of the beef breeding herd and total number of producers can be established. Additionally, the annual sale of dairy and beef culls would be estimated as well as animal bred for export.

2. Tabulation on the size of beef breeding herds and the number of producers would assist in determining the initial market share quota for each producer and each province. A further extension of this tabulation would include information on each active producer's beef production record in the previous five years to develop a historic pattern of beef production. In addition, his capability for and interest in expanding beef production in future for finishing, custom feeding and sale of feeder stock should be obtained. This would provide some indication on potential size and volume capability for beef production.

b) Les excédents sont mis en vente à des prix de base liés à la formule du coût de production pour les bovins d'embouche de première catégorie. Les écarts de prix pour les autres catégories seraient établis de même que les écarts calculés d'après le poids. L'application de ce système nécessiterait un système de coût de production à deux paliers qui serait lié à la formule des coûts de production pour les bovins d'embouche et les bovins d'abattage. Ces derniers seraient transformés au prix calculé dans le coût de production.

De ces quatre choix, le Comité croit que c'est le programme combiné engraissement-abattage décrit au paragraphe 2b) qui serait le plus satisfaisant et pense qu'on devrait envisager son adoption.

Observations de principe sur le programme de commercialisation pour engraissement abattage des bovins:

1. Une législation de base établissant un Conseil des viandes du Canada, muni des pouvoirs fédéraux nécessaires et d'une délégation des pouvoirs provinciaux appropriés est une condition préalable.

2. Le gouvernement fédéral nommerait un président et des commissaires (de 5 à 10 selon que ce soit chaque région géographique ou chaque province qui soit représentée au Conseil des viandes du Canada).

3. Un département de recherches serait établi au sein du Conseil des viandes du Canada pour mettre au point un coût parallèle de formules de production pour engraisser et abattre le bétail et déterminer les autres renseignements de base qui seront exigés par le Conseil des viandes du Canada.

4. Un objectif de politique du Conseil des viandes du Canada devrait être la réalisation minimum de l'autosuffisance pour les besoins nationaux en bœuf et la mise sur pied de marchés d'exportation stables ainsi que la maximalisation des recettes du produit pour les producteurs et la stabilisation des prix et des approvisionnements pour les consommateurs.

Méthodes de mise en vigueur

1. Initialement, tous les propriétaires de troupeaux de bovins ou de vaches laitières, qui font des croisements dans le but de produire des bovins d'engraissement ou du bétail engraisé sur commande pour les vendre s'enregistreraient auprès du Conseil des viandes du Canada. De cette façon, les dimensions de base et moyenne du cheptel de reproduction et le nombre total des producteurs peuvent être établis. En outre, la vente annuelle de vaches laitières et de bovins à éliminer du troupeau serait évaluée ainsi que l'animal de reproduction destiné à l'exportation.

2. La classification au sujet des cheptels de reproduction et le nombre de producteurs aideraient à déterminer la part du marché initiale pour chaque producteur et chaque province. Une autre prolongation de cette classification comprendrait des antécédents de production de chaque producteur bovin actif au cours des cinq années précédentes afin d'ébaucher un mode typique dans la production de bovins. En outre, les possibilités du producteur et son intérêt pour augmenter la production de bœuf à l'avenir concernant les bovins engraisés, leur engraissement sur commande et la vente de stocks d'engraissement devraient être obtenus. Cela donnerait des indica-

3. Parallel to registration of producers would be the *registration of farmers and commercial feed lot operations who purchase and feed cattle from feeder weight to finish*. The numbers currently being fed, past five year feeding record and potential feeding capacity, would be determined in order to develop an allocation system for commercial feeder cattle. Custom feed lot operations would also register and report their historic record of feeding, current levels of feeding and existing capacity for feeding. This information would assist in narrowing down the number of commercial feeder cattle available for allocation and/or export.

4. *A cost of production formula price* for feeder cattle of top grade in the 400 lb. weight class would be the entry price into the market and constitute the N.M.A. bench-mark for prices for other grades and weights of feeder cattle offered for sale. These price ranges may be regulated and applied on a sliding scale (*ei*: \$ per cwt. would decline as weight of feeder cattle increases). This procedure indicates the need for establishment of grading standards for feeder cattle.

5. *The N.M.A.*, through its designated agents, *would be the sole seller of all feeder cattle* offered on the commercial market. It would receive orders for purchase from buyers, develop export markets and administer the assembly, allocation and disposition of all stock. Farm to farm sales could be accommodated.

6. The *costs of administration* in its marketing program would be assessed against the feeder cattle sold, but this cost would be included in the cost of production formula.

7. The *cost of production formula* established for cattle of slaughter weight would constitute the price of entry into the processing sector. Price differentials by grade, weight and sex would be established.

8. *The N.M.A. would be responsible* for the assembly, allocation and distribution of all slaughter cattle sold into the domestic commercial market and would have power over all imports and exports of live slaughter cattle, dressed beef and beef products.

9. *Administration costs* would be recovered from an assessment levied on slaughter cattle but would be included in the cost of production formula.

10. As the full regulatory agency, *the N.M.A. would be able to exercise control* over total beef supplies entering the market by projecting supply against future demand needs. This would enable it to level out the flow of cattle going to market and further regulate supply by calling forward cattle of lighter or heavier weights, removing surplus feeder cattle for slaughter, seeking additional markets or sources of supply.

tions sur les *dimensions potentielles et les capacités de volume* pour la production bovine.

3. Parallèlement à l'enregistrement des producteurs se trouverait l'*enregistrement des cultivateurs et des exploitants des opérations commerciales* de parcs d'engraissement qui achètent et engraisent les bovins de leur poids d'engraissement jusqu'à leur poids final. Ceux qui sont actuellement nourris, après cinq ans d'engraissement selon les données et leur capacité d'engraissement potentielle seront déterminés afin de mettre sur pied un système d'attribution commerciale pour les bovins d'engraissement. Les activités du parc d'engraissement seraient également enregistrées et on ferait rapport de leurs antécédents d'engraissement, des niveaux actuels de l'engraissement et de la capacité qui existe pour l'augmenter. Ces informations aideront à restreindre le nombre de bovins d'engrais disponibles sur le plan commercial pour attribution et (ou) exportation.

4. *Le prix établi selon une formule de production* pour l'engraissement de bovins de première qualité dans la classe des 400 livres serait le prix d'entrée sur le marché, et constituerait le moyen de repère du Conseil des viandes du Canada pour les prix d'autres qualités et poids de bovins d'engraissement offerts pour la vente. Ces échelles de prix peuvent faire l'objet de règlements et être appliquées sur une échelle mobile (c'est-à-dire le \$ par cent livres baisserait à mesure que le poids des bovins augmenterait). Cette procédure implique la nécessité d'établir des normes de qualité pour les bovins.

5. *Le Conseil national des viandes du Canada*, par l'intermédiaire de ses agents désignés, serait le *seul vendeur pour tout le bétail d'engraissement* offert sur le marché public. Il recevrait des commandes des acheteurs, mettrait sur pied des marchés d'exploitation et administrerait l'assemblée, la distribution et la disposition de tout stock. Des ventes d'une ferme à l'autre pourraient être autorisées.

6. *Les frais d'administration* du programme de commercialisation seraient évalués selon les bovins vendus mais ces frais seraient compris dans le coût de la formule de production.

7. *Le prix établi selon une formule* pour les bovins de poids prêts à l'abattage constituerait le prix d'entrée dans le domaine de traitement. Les différences de prix selon la qualité, le poids et le sexe seraient établies.

8. *Le Conseil serait responsable* du rassemblement, de l'attribution et de la distribution de tous les bovins abattus vendus sur le marché national commercial et aurait le pouvoir sur toutes les importations et exportations de bovins abattus, de boeuf apprêté et de produits du boeuf.

9. *Les coûts d'administration* seraient recouverts d'une évaluation imposée sur les bovins abattus mais feraient partie du coût de la formule de production.

10. En tant qu'organisme pleinement chargé de la réglementation, *le Conseil national des viandes serait en mesure d'exercer le contrôle* sur tous les approvisionnements de boeuf mis sur le marché en prévoyant les approvisionnements selon les besoins futurs de la demande. Cela lui permettrait d'égaliser le flot de bovins envoyés sur le marché et, en plus, de faire des règlements sur les approvisionnements en vendant également des bovins de poids plus élevé ou moins élevé, en supprimant le surplus des bovins à l'engraissement pour l'abattage,

11. The N.M.A. would declare all commercial and custom feeding facilities, processing plants, abattoirs, etc. as "*works for the general advantage of Canada*" and require all such facilities to be registered and licensed. (Feed mills and country elevators now are.)

12. The N.M.A. would have *powers to impose penalties* on all violations related to the buying, selling, processing, transportation and distribution of regulated products.

13. In the *allocation of increases* in the cow herd by province, the present production level would constitute the first step in allocation. Future increases would be related in a proportional way to historic production patterns which would assure that production increases occurred in the most efficient production areas.

14. *Provincial increases* in the cow herd would be granted to individual producers on a priority system which would give priority to smaller operators, beginning operators, and larger operators.

15. The N.M.A. would *report* on its operations *annually to parliament* and report periodically to producers through public information meetings, newsletters, etc.

Constraints

1. The preceeding model is conceived as one which would best serve the interests of producers and consumers because it is orderly, efficient and just. It would replace the current *free market system* for determination of "value" based on profit opportunity for the *buyer* with an *administered price system* for determination of "value" based on the producer's cost of production.

The major constraints to this concept are:

(a) The willingness of federal and provincial governments to exercise their powers to effect the needed legislative changes;

(b) The willingness of the various power groups operating under the present system to cooperate (as they now partly do in the sale of industrial milk and eggs).

2. The model projects the *cost of production prices* for feeder and slaughter cattle as being the *market prices*. As a consequence no stabilization program would be needed. The major constraint at present to this concept is that other red meats (pork, sheep and lamb) would be open priced. Since producers of these products often sell at below cost of production, we can assume beef prices would be relatively higher and could result in a further drop in consumer demand and threaten the total concept.

An interim *beef stabilization program* might need to be developed to offset the ill effects of price competition from

cherchant d'autres marchés ou des sources d'approvisionnement.

11. Le Conseil canadien des viandes déclarerait donc toutes les installations commerciales et d'engraissement à façon, les usines de traitement, les abattoirs, etc. comme: «*ouvrages pour le bien général du Canada*» et exigerait que toutes ces installations soient enregistrées et munies d'un permis. (Les usines de trituration des semences et les éleveurs régionaux le sont maintenant.)

12. Le Conseil des viandes du Canada aurait *le pouvoir d'imposer des sanctions* sur toutes les violations se rapportant à l'achat, la vente, le traitement, le transport et la distribution des produits assujettis aux règlements.

13. Dans *l'attribution des augmentations* du cheptel par province, le niveau actuel de production constituerait le premier pas vers la distribution. D'autres augmentations se rapporteraient de façon proportionnelle à des modèles des antécédents qui assureraient que les augmentations de production auraient lieu dans les zones de production les plus efficaces.

14. *Les augmentations provinciales* du cheptel seraient accordées à certains producteurs selon un système de priorité qui donnerait la priorité aux petits exploitants, aux commerçants et aux exploitants plus importants.

15. Le Conseil des viandes du Canada ferait *rapport* de ses opérations *annuellement au Parlement* et ferait rapport périodiquement aux producteurs par l'intermédiaire de réunions d'information, de bulletins, etc.

Contraintes

1. Le modèle qui précède est conçu comme pouvant servir au mieux les intérêts des producteurs et des consommateurs parce qu'il est efficace, ordonné et équitable. Il remplacerait le système actuel de marché libre pour la détermination de «*valeur*» en se fondant sur l'occasion de profits pour l'acheteur avec un système de prix administré pour la détermination de «*valeur*» se fondant sur le coût de production du producteur.

Les contraintes les plus importantes quant à cette motion sont:

a) L'accord des gouvernements fédéral et provinciaux pour exercer leurs pouvoirs afin d'effectuer les modifications législatives nécessaires;

b) L'accord des divers groupes de pouvoir opérant sous le présent système de collaborer (comme il le font maintenant en partie pour la vente du lait et des œufs industriels).

2. Le modèle prévoit le coût des prix de production pour bovins d'engrais et bovins engraisés comme étant les prix du marché. Il en résulte qu'aucun programme de stabilisation ne sera nécessaire. La principale contrainte à l'heure actuelle à cette notion c'est que les autres viandes rouges (porc, mouton et agneau) seraient à prix ouverts. Étant donné que les producteurs de ces produits les vendent souvent à des prix en-dessous du prix de production, nous pouvons supposer que les prix du bœuf seront relativement plus élevés, ce qui pourra occasionner une nouvelle baisse de la demande du consommateur et mettre en danger l'industrie totale.

Un programme intérimaire de stabilisation du bœuf pourrait peut-être être mis au point pour compenser les mauvais effets

pork, mutton and lamb. Turkeys and broilers could also compete in this situation since they are now priced provincially.

3. A further constraint to the effective operation of a N.M.A. plan for beef is *the current system of marketing for feed grains*.

All commercial domestic feed grains sold in Canada need to be placed under an orderly marketing system and sold under a cost of production formula which will recognize comparative value in feeding. This would establish a degree of price equality between regions and stabilize the beef cost of production formula.

4. *Our commitments under the G.A.T.T.* which, beginning, in 1980, guaranteed minimum access to beef exporting countries of 139.2 million pounds of dressed beef with increases in minimum quota for future years in proportion to population increase.

December 4, 1981

Includes amendments as passed by the delegates attending the 12th Annual Convention of the NFU held in Winnipeg, November 30-December 5, 1981.

PRINCIPLE CONSIDERATIONS FOR A NATIONAL MEAT AUTHORITY

Introduction:

The National Farmers Union has a long standing policy of orderly marketing for farm products. It is the keystone to an overall policy that advocates the farm family remain as the basic unit of food production and retain the ownership and control of land used for food production.

The free market system has been identified as a major cause of instability to the farm family concept, as farmers must compete against each other for markets for their products among relatively few buyers. As a consequence, farmers are cast in the role of being "price takers".

The result of this method of selling is that farmers compete against each other for market shares, rather than buyers competing for the farmers' products. The inevitable effect is that "competition destroys profits". With the added inability on the part of farmers to recover production costs in the prices they receive, the number of farmers remaining in farming continues to dwindle.

None of the foregoing observations are new. It has always been this way for farmers. From time to time attempts have been made through organized effort to "change the system". The organization of co-operatives and some marketing boards serve as examples. But only a very few have resulted in attaining price and income stability for farmers. Most have continued to rely on an imperfect market system as the price discovery mechanism.

de la concurrence de prix du porc, du mouton et de l'agneau. Les dindes et les poulets pourraient également entrer en concurrence dans cette situation, étant donné qu'ils reçoivent maintenant leurs prix provincialement.

3. Une autre contrainte à l'opération efficace d'un programme de Conseil des viandes du Canada est le système actuel de commercialisation pour les grains de provende.

Toutes les céréales fourragères commerciales, nationales et vendues au Canada doivent être placées sous un système de commercialisation bien ordonné et vendues sous un coût de formule de protection qui reconnaîtra la valeur comparative de l'engraissement. Cela établirait un degré d'égalité de prix entre les régions et stabiliserait le coût du bœuf de formule de production.

4. Nos engagements dans le cadre du GATT qui, commençant en 1980, garantissaient l'accès minimum aux pays exportateurs de bœuf de 139,2 millions de livres de bœuf apprêté avec des augmentations dans le quota minimum pour les années futures en proportion avec l'augmentation de la population.

Le 4 décembre 1981

Comprend des modifications telles qu'adoptées par les délégués qui ont assisté au 12^e Congrès annuel du NFU qui a eu lieu à Winnipeg du 30 novembre au 5 décembre 1981.

ÉNONCÉ DE PRINCIPES SUR UN CONSEIL NATIONAL DES VIANDES

Introduction:

Le Syndicat national des cultivateurs préconise depuis longtemps la régularisation du marché des produits agricoles, comme pierre angulaire d'une politique globale selon laquelle la ferme familiale devrait continuer d'être à la base même de la production alimentaire, et conserver la propriété et le contrôle des terres utilisées à cette fin.

Le système de marché libre et été défini comme étant une des principales causes de l'instabilité des fermes familiales, étant donné que les cultivateurs doivent se faire concurrence pour écouler leurs produits parmi des consommateurs relativement peu nombreux. Par voie de conséquence, ils sont confinés au rôle de «vendeurs au prix du marché».

Le résultat de cette méthode de vente, c'est que les cultivateurs se font concurrence pour s'assurer une part du marché, alors que ce sont les consommateurs qui devraient le faire pour obtenir les produits agricoles. Inévitablement, la concurrence détruit le profit. Si l'on ajoute à cela l'impossibilité pour les cultivateurs de recouvrer les coûts de production à même les prix du marché, il n'est pas étonnant que le nombre de cultivateurs qui restent dans le domaine de l'agriculture continue à décliner.

Aucune de ces observations n'est nouvelle; cette situation a toujours existé pour les cultivateurs. De temps à autre, des tentatives ont été faites pour changer le système grâce à des efforts concertés. L'organisation de coopératives et la création de certains offices de commercialisation en sont des exemples. Cependant, malgré tous ces efforts, les cultivateurs n'ont pas tout à fait réussi à stabiliser les prix et les revenus. La plupart

At a meeting of the NFU Executive held on July 31, 1981, a decision was made to once again step up the campaign for change, particularly as it applies to the marketing of red meats. A committee of three was established to consider concepts for a National Meat Authority.

The initial efforts of the Committee follow.

Objectives:

The objectives for a National Meat Authority are to balance the production, consumption and trade in beef, pork, sheep and lamb, turkeys, broilers and eggs produced in Canada with a view toward:

- (a) Attaining full *self-sufficiency* of the regulated products;
- (b) Developing sufficient *export markets* to achieve, as a minimum goal, balanced trade in volume for each commodity;
- (c) Encouraging the *production of the regulated products* on as broad a basis as possible, consistent for the retention of family farms as the basic production unit;
- (d) Providing for *consumers adequate and high quality supplies* of the regulated products at stable prices.
- (e) *Returning to producers prices* for their products which will reflect *their costs of production* and including a reasonable return on investment, management and labour.

The *foremost requirement* in attaining a National Meat Authority is the need for an *enlightened public policy* at both the federal and provincial levels of government, as well as an enlightened farm community, prepared to recognize that the above objectives are unattainable without considerable intervention and regulation of the present free *market system* for farm products.

Without the element of some public planning, the instability evident in our red *meat industry* would more severely have destabilized the currently regulated turkey and egg industries. Only through the encompassing of public planning into all sectors of secondary livestock production can the exploitation of basic food producers be ended.

Through the designing of "value" for livestock products which takes into account considerations based on nutrition as well as the *development of balanced domestic cost-price relationships between various products*, consumption patterns can develop which all contribute toward stable and predictable production patterns and thereby result in a healthy and stable growth in the industry. The thought associated with this statement is the belief that if the prices of the various products have an established relationship to one another, consumers will develop consumption patterns based on preference rather than on price which will enable more accurate forecasting of future supply needs. Producers of differing products will be able to live *with* one another rather than *off* one another, since there

doivent encore compter sur un système de mise en marché imparfait comme mécanisme de détermination des prix.

Lors d'une réunion tenu le 31 juillet 1981, le conseil de direction du Syndicat national des cultivateurs a pris la décision de relancer encore une fois la campagne de promotion du changement, particulièrement en ce qui a trait à la mise en marché des viandes rouges. Un comité tripartite a été créé pour étudier la possibilité de créer un conseil national des viandes.

Les efforts initiaux du comité se résument ainsi:

Objectifs:

Le conseil national des viandes aurait pour objectif d'équilibrer la production, la consommation et le commerce du bœuf, du porc, du mouton et de l'agneau, de la dinde, du poulet de gril et des œufs produits au Canada, dans les buts suivants:

- a) atteindre à une pleine *autonomie* des produits réglementés;
- b) trouver suffisamment de *marché d'exportation* pour au moins équilibrer le commerce de divers produits, en terme de volume;
- c) encourager la *production des produits réglementés* sur une base aussi vaste que possible, de manière à assurer le maintien des fermes familiales comme unités de production de base;
- d) *assurer au consommateur des approvisionnements suffisants et de haute qualité* en produits réglementés, à des prix stables;
- e) garantir aux producteurs des prix qui refléteront *leurs coûts de production*, et assureront un rendement raisonnable de leurs investissements et de leurs frais de gestion et de main-d'œuvre.

L'élaboration d'une *politique administrative éclairée*, tant au niveau fédéral que provincial, est *essentielle* à la création d'un conseil national des viandes; il faut également que les cultivateurs soient conscients de la situation et prêts à reconnaître que les objectifs susmentionnés ne pourront être atteints sans une intervention soutenue et une réglementation du régime actuel de libre marché pour les produits de la ferme.

Sans une certaine planification gouvernementale, l'instabilité évidente de notre industrie de la viande rouge aurait destabilisé plus gravement encore les industries de la dinde et des œufs, actuellement réglementées. Seule une planification gouvernementale dans tous les secteurs de la production secondaire de bétail pourrait mettre fin à l'exploitation des producteurs de produits alimentaires de base.

La détermination de la «valeur» des produits de l'élevage, en fonction de considérations fondées sur la nutrition, ainsi que sur *l'établissement d'un équilibre entre les coûts et les prix des divers produits sur la scène nationale*, peut mener à la création de modèles de consommation qui contribueront tous à des régimes de production stables et prévisibles, et entraîneront par conséquent une croissance saine et soutenue au sein de l'industrie. Cette affirmation est fondée sur la conviction que si les rapports entre les prix des divers produits sont bien établis, les consommateurs développeront des modèles de consommation fondés sur les préférences plutôt que sur les prix, ce qui permettra de prévoir plus exactement les besoins en approvisionnements. Les producteurs des différents secteurs pourront

would be no further need to attempt to gain greater market shares, for pork, for instance, through convincing consumers to eat less beef.

Requirements:

Legislative powers of sufficient scope to achieve these stated objectives are required.

These would include, at the federal level, similar authority given The Canadian Wheat Board by the Parliament of Canada as is possible under the British North America Act, including the following:

1. *Regulation of trade and commerce* (including sole power over imports and exports through licensing or by direct involvement).

2. Authority to bring *local works and undertakings* (in this case livestock yards, processing plants, abattoirs, etc.) under federal jurisdiction by declaring them to be "... works for the general advantage of Canada".

3. *Control over transportation* such as trucks and railways operating in or connecting two or more provinces.

Through a federally appointed Authority fully representative of all product sectors and in addition to the above powers, the federal jurisdiction would need to be fully exercised in:

4. The *grading* of livestock and poultry and livestock and poultry products (including the grading of beef on a carcass basis).

5. Establishment of *basic prices and price spreads* between grades for each of the regulated products.

6. Establishment of *provincial market shares* based on historic production patterns adjusted to current demand and forecasts and in cooperation with the provinces. Provinces would be required to delegate market powers to the federal jurisdiction.

7. Registration of all producers for establishment of individual market shares of the regulated products. The N.M.A. shall declare eligibility for exemption of producers.

8. Development of average *cost of production formulas* for each of the regulated products and between geographical regions.

9. The full farm cost of production formula prices for each product shall be the *entry price into the domestic market place* and price margins thereafter shall be regulated to retail level. Losses on export sales would be compensated to the N.M.A. from the Agriculture Stabilization Fund.

10. An important need in the development of product formula prices is the presence of *stable feed grain supplies and prices*. The marketing and pricing of all domestic

vivre en harmonie les uns avec les autres, plutôt qu'en concurrence, parce qu'ils ne seront plus obligés de se battre pour prendre une plus grande part du marché, par exemple, dans le cas des producteurs de porc, en convainquant les consommateurs de manger moins de bœuf.

Besoins fondamentaux:

Des pouvoirs législatifs d'une envergure suffisante sont nécessaires pour atteindre les objectifs susmentionnés.

Il faudrait par exemple, au niveau fédéral, qu'existent des pouvoirs semblables à ceux que le Parlement canadien a accordés à la Commission canadienne du blé, dans les limites de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, notamment:

1. La *réglementation du commerce* (y compris le pouvoir exclusif de réglementer les importations et les exportations par l'octroi de permis ou par participation directe).

2. Le pouvoir d'amener sous compétence fédérale les *entreprises locales* (en l'occurrence, les parcs à bestiaux, les usines de transformation, les abattoirs, etc.) en déclarant qu'il s'agit d'*ouvrages qui contribuent au bien général du Canada*.

3. Le *contrôle des compagnies de transport*, par exemple les entreprises de camionnage et les sociétés ferroviaires, qui font des affaires dans deux provinces ou plus, ou qui assurent des liaisons entre ces provinces.

Par l'intermédiaire d'un conseil nommé par le gouvernement fédéral et représentatif de tous les secteurs de production, la compétence fédérale devrait aussi s'exercer pleinement dans les domaines suivants:

4. La *classification* du bétail et de la volaille et de leurs produits secondaires, y compris le bœuf en carcasse;

5. La fixation des *prix de base* de chacun des produits réglementés et des *écarts de prix* entre leurs diverses catégories.

6. L'établissement de *parts provinciales du marché* fondées sur les modèles de production antérieurs et ajustées à la demande actuelle et aux prévisions, en collaboration avec les provinces, qui seraient priées de déléguer au fédéral leurs pouvoirs en matière de mise en marché.

7. L'enregistrement de tous les producteurs en vue de l'établissement de parts individuelles du marché pour les produits réglementés; le conseil national des viandes déterminerait quels producteurs pourraient bénéficier d'exemptions.

8. L'établissement de *formules de moyennes des coûts de production* pour chacun des produits réglementés et les diverses régions géographiques.

9. Les prix établis pour chaque produit selon la formule des coûts totaux de production à la ferme seraient les *prix de base sur le marché intérieur*, et les marges de prix seraient ensuite établies en conséquence jusqu'au niveau de la vente au détail. Les pertes sur les ventes à l'exportation seraient remboursées au conseil national des viandes à même le Fonds de stabilisation agricole.

10. L'existence d'*approvisionnement et de prix stables pour les provenances* est importante pour l'établissement des prix selon les formules appliquées aux divers produits. La

commercial feed grain sales in Canada should be placed under the jurisdiction and control of a Canadian Grains Board.

11. *One central desk selling* for all livestock and livestock products is needed. Since one of the objectives of a N.M.A. would be to harmonize price and consumption relationships between the various commodities, competitive bidding would distort this objective. Therefore, the function of single desk selling might take on the task of allocation of available supplies between the various interest groups rather than direct price negotiation, since prices would be set periodically by formula adjustments.

12. Cost of program operations would be met by the *assessment of levies* against the regulated products.

13. *All buyers* of the regulated products, whether for domestic trade or for export, who as agents of processors, wholesalers, distributors, retail chains, are authorized to deal directly with the N.M.A. on behalf of themselves or a third party, would be *licensed and bonded*.

14. The N.M.A. shall have *powers over all exports and imports* directly or by licensing of regulated products and retain control over interprovincial and intraprovincial movement.

15. The N.M.A. shall establish in each geographic region and/or province *an administrative structure* to regulate and monitor the trade in each of the regulated products.

16. The N.M.A. would be vested with full *regulatory powers to impose penalties* over all violations related to the buying, selling, processing, transportation and distribution of regulated products.

17. The N.M.A. shall have the power to impose penalties *on over quota production* by producers.

18. All individual *market share quotas* shall be deemed to remain the property of the N.M.A. and revert to the N.M.A.'s control and disposition, through its provincial administrations in the event of a producer retiring from production for any reason. Producers would have the right to transfer quota to their immediate family.

19. The N.M.A. shall have the power *to remove surplus production* from the market and dispose of it in the most advantageous manner through forward contracting into export, retaining for future need, sale to governments for foreign aid or domestic welfare programs.

20. The N.M.A. shall *designate terminal centres* for assembly and distribution of the regulated products.

21. The N.M.A. shall undertake *research into market potential* for all regulated products both domestically and into export.

mise en marché de tous les grains de provenance canadiens vendus commercialement au pays et la fixation de leur prix devraient être placées sous la compétence d'un conseil canadien des grains.

11. Il faut établir un *système de vente centralisée* pour tout le bétail et ses produits secondaires. Étant donné que le conseil national des viandes aurait notamment pour objectif d'équilibrer les rapports entre les prix et la consommation des divers produits, un système d'offres par concurrence viendrait nuire à la réalisation de cet objectif. Par conséquent, le système de vente centralisée pourrait comprendre la répartition des approvisionnements disponibles entre les divers groupes d'intérêt, plutôt qu'une négociation directe des prix, étant donné que ces derniers seraient établis périodiquement par des ajustements de formule.

12. Le coût des programmes serait assumé grâce à *l'établissement d'une taxe* sur les produits réglementés.

13. Que ce soit pour le commerce intérieur ou pour l'exportation, et qu'il s'agisse d'agents d'entreprises de transformation, de grossistes, de distributeurs ou de chaînes de vente au détail, *tous les acheteurs* de produits réglementés autorisés à traiter directement avec le conseil national des viandes, en leur propre nom ou au nom d'une tierce partie, *devraient détenir un permis et être couverts par une garantie*.

14. Le conseil national des viandes aurait des *pouvoirs sur l'ensemble des exportations et des importations*, soit directement, soit par l'octroi de permis pour les produits réglementés, et conserverait la mainmise sur les mouvements de produits entre les provinces et à l'intérieur de celles-ci.

15. Le conseil établirait dans chaque province ou région géographique une *structure administrative* pour organiser et surveiller le commerce de chacun des produits réglementés.

16. Le conseil serait investi de pleins *pouvoirs de réglementation et d'imposition de peines* pour toute contravention liée à l'achat, à la vente, à la transformation, au transport et à la distribution des produits réglementés.

17. Le conseil aurait le pouvoir d'imposer aux producteurs des peines pour *production excédentaire*.

18. Tous les *contingents individuels de répartition du marché* resteraient propriété du conseil national des viandes et reviendraient sous son autorité, par l'entremise de ses administrations provinciales, dans le cas où un producteur cesserait de produire pour une raison quelconque; le producteur aurait cependant le droit de transférer son contingent à sa famille immédiate.

19. Le conseil national des viandes aurait le pouvoir *de retirer du marché la production excédentaire* et de l'écouter de la façon la plus avantageuse, en accordant des contrats à l'exportation, en la conservant pour l'avenir, ou en la vendant à des gouvernements pour les besoins de l'aide extérieure ou des programmes nationaux d'assistance sociale.

20. Le conseil *désignerait des terminaux* pour groupage et la distribution des produits réglementés.

21. Le conseil entreprendrait des *recherches sur le potentiel commercial* de tous les produits réglementés, tant sur les marchés intérieurs qu'extérieurs.

22. The N.M.A. shall *report annually to Parliament* to review market experience and assess future production targets for all regulated products. The N.M.A. shall allocate production increases to provincial jurisdictions and through its provincial administrations to individual producers on a priority basis.

23. The N.M. A. shall *report periodically to producers* through public information meetings, newsletters, etc.

24. Develop all such *production, marketing and pricing regulations* as may be necessary and specific to each of the regulated products within its jurisdiction.

Priorities:

While the schematic model attached visualizes the ultimate realization of a National Meat Authority fully embracing beef, pork, sheep and lamb, turkeys, chickens and eggs, it is accepted that such an all embracing agency would be the result of longer term evolution in its attainment.

Priorities have been considered for a sequence of events in the development of a National Meat Authority to occur in the order that follows.

1. The first step is the obvious need to acquire enabling legislation at the federal level. This would require acceptance by and commitment from the federal government to the philosophy and principles of a N.M.A. concept.

2. Concurrent with Number 1 above, is the need to develop a plan for red meat, which represents the area of greatest marketing problems. Beef and pork are favoured as the commodities of highest priority for marketing through a N.M.A. It is recognized that the marketing plans for each commodity would vary in detail and thus a plan would need to be developed for each.

3. Following the successful organization of beef and pork marketing under a N.M.A., sheep and lamb would be considered as a primary candidate for integration into the marketing system.

4. Lower priority has been given to the inclusion of turkeys, chicken and eggs into the N.M.A. since orderly marketing systems of varying degree are now functional for these products under the umbrella of the National Farm Products Marketing Agencies Act. However, once success is achieved in marketing red meats, negotiations could follow with government for the phasing in and transfer of regulatory powers from the *N.F.P. Council* and the respective provincial governments to the N.M.A. for the marketing of chicken, turkeys and eggs.

22. Le conseil présenterait au *Parlement rapport annuel*, dans lequel il étudierait la situation du marché et évaluerait les objectifs de production future pour tous les produits réglementés. Il fixerait des augmentations de production aux administrations provinciales et, par l'entremise de celles-ci, aux producteurs individuels, selon l'ordre des priorités.

23. Le conseil national des viandes présenterait des *rapports périodiques aux producteurs*, par exemple par le biais de séances d'information publique et de bulletins.

24. Le conseil établirait tous les *règlements nécessaires sur la production, la mise en marché et l'établissement des prix* de chacun des produits réglementés relevant de sa compétence.

Priorités:

Bien que le tableau ci-joint reflète l'objectif ultime d'un conseil national des viandes, qui régirait la production du bœuf, du porc, du mouton et de l'agneau, de la dinde, du poulet et des œufs, il est reconnu que la mise sur pied d'un organisme aussi vaste serait relativement longue.

L'élaboration d'un conseil national des viandes se ferait donc selon les priorités suivantes:

1. Tout d'abord, il faudra de toute évidence obtenir des lois habilitantes au niveau fédéral. Il faudra pour cela que le gouvernement fédéral accepte les principes qui sous-tendent l'idée d'un conseil national des viandes, et s'engage à les appliquer.

2. Parallèlement à cette première étape, il faudra établir un programme pour le secteur de la viande rouge, où les problèmes de mise en marché sont les plus graves. Le bœuf et le porc sont les premiers produits dont le conseil national des viandes devrait s'occuper; il est reconnu que les programmes de mise en marché des divers produits varieront quant aux détails et qu'il faudra par conséquent un programme pour chacun.

3. Une fois que le conseil aura mis sur pied un réseau de mise en marché du bœuf et du porc, le mouton et l'agneau pourraient y être intégrés.

4. La mise en marché de la dinde, du poulet et des œufs ne serait pas une priorité pour le conseil, étant donné que des réseaux de régularisation du marché sont actuellement appliqués à ces produits à divers niveaux, en vertu de la Loi sur les offices de commercialisation des produits de ferme. Cependant, une fois assurée la mise en marché des viandes rouges, il serait possible de négocier avec le gouvernement le transfert graduel, au conseil national des viandes, des pouvoirs de réglementation actuellement conférés au Conseil national de commercialisation des produits de ferme et aux gouvernements provinciaux compétents, pour la mise en marché du poulet, de la dinde et des œufs.

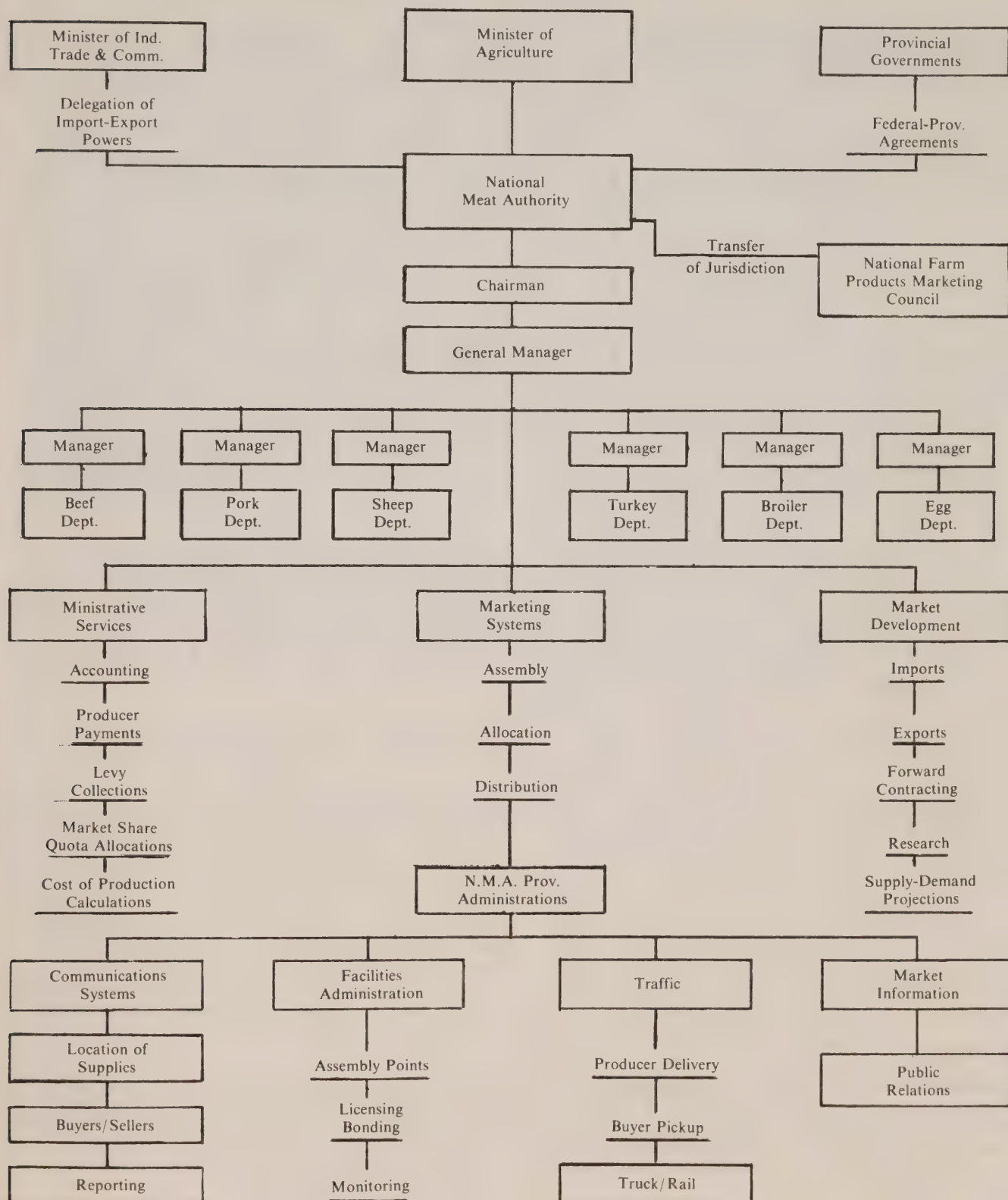
December 4, 1981

Includes amendments as passed by delegates attending the 12th Annual Convention of the NFV held in Winnipeg Nov. 30-Dec. 5, 1981.

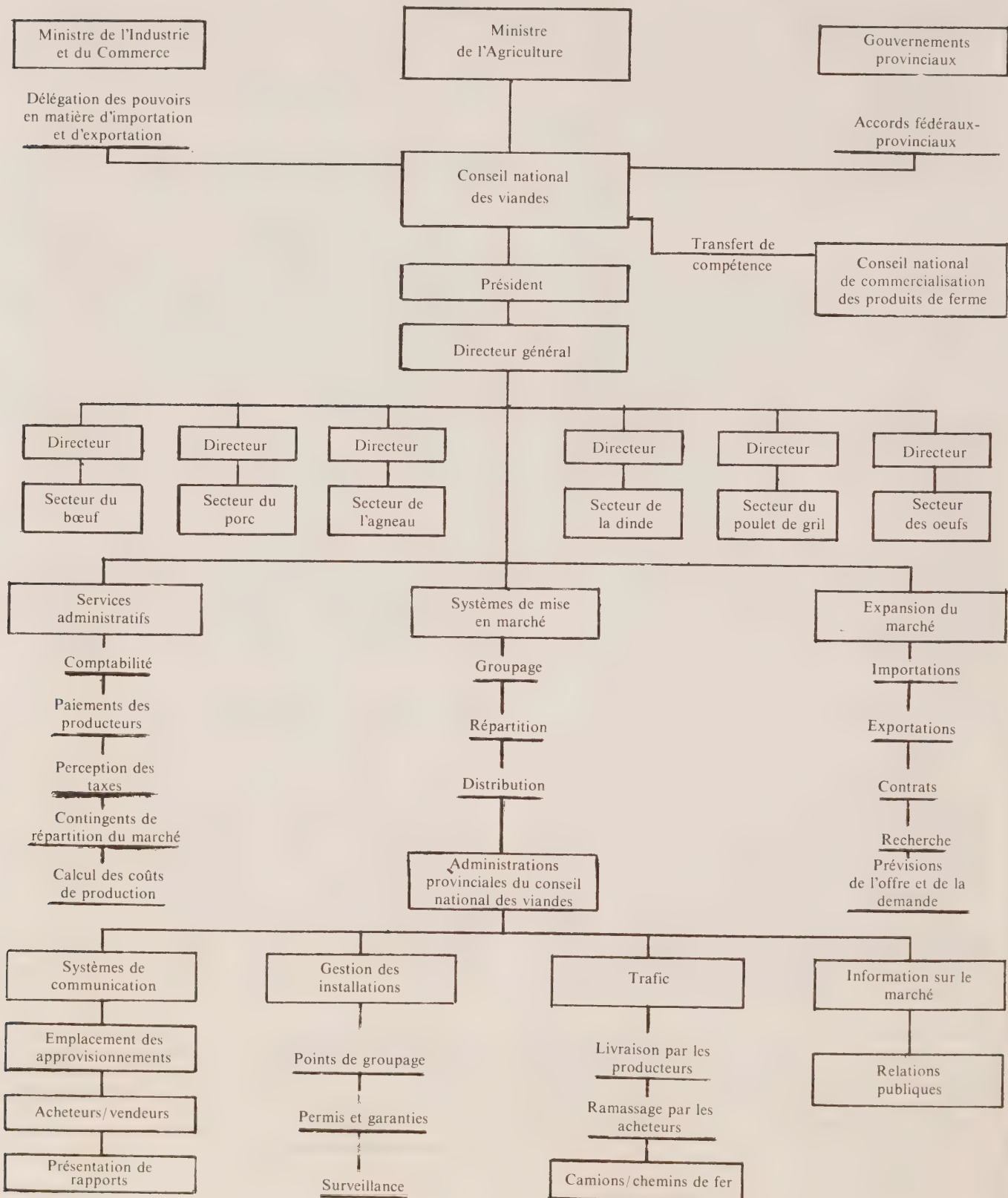
Le 4 décembre 1981

Cette version comprend les modifications adoptées par les délégués au 12^e congrès annuel du Syndicat national des cultivateurs, qui a eu lieu à Winnipeg du 30 novembre au 5 décembre 1981.

FLOW CHART OF TOTAL NATIONAL MEAT AUTHORITY CONCEPT



ORGANIGRAMME COMPLET D'UN CONSEIL NATIONAL DES VIANDES



APPENDIX "15-B"

SUBMISSION
TO THE
STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE

ON THE REPORT

ALTERNATIVE MARKETING AND
STABILIZATION PROGRAMS
FOR THE BEEF INDUSTRY
IN CANADA

SUBMITTED BY
CANADIAN MEAT COUNCIL

DECEMBER 9, 1981

1. While it is recognized the cattle industry is in a troubled economic state, it appears too much emphasis is being directed at the marketing system. The real culprit is the economic pressures and inflationary aspects on the production side along with a weakened consumer demand for beef products brought about by the general economic climate in association with the fact competing meat supplies (pork and poultry) are plentiful and relatively cheap.

2. The present competitive marketing system for cattle/beef has been generally vindicated of serious shortcomings and indeed confirmed free of culprits (profiteers) in a series of studies, inquiries and research projects. The marketing system was never intended to continually guarantee a profit to any participant. Profit is the reward for efficiency, initiative and risk-taking.

3. In our view the report prepared by M. M. Roytenberg is seriously lacking in many ways, viz.

(a) If the author is genuinely interested in the financial health of the industry and in giving producers accurate, complete information and facts on which to base decisions then it would seem desirable to look at the pros and cons of all alternatives, rather than to throw out the good aspects of the present system and conjure up the image that, in the absence of compulsory intervention, a doomsday scenario will persist.

(b) The document fails to analyze the impact of the alternative proposed systems on participants, other than producers. To strengthen the system there must be equity between the various sectors—a fact that is largely overlooked by the author.

(c) Much of the data cited in the report is outdated and incomplete while some previous studies are quoted—some of which have, as far as we know, never reached public view. Further, the statistical analysis does not fully illustrate the trade flows between and the U.S.

APPENDICE «15-B»

MÉMOIRE PRÉSENTÉ AU
COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

PAR LE

CONSEIL DES VIANDES DU CANADA
RELATIVEMENT AUX
PROGRAMMES DE MISE EN MARCHÉ
ET DE STABILISATION

DE L'INDUSTRIE DU BOEUF
AU CANADA

LE 9 DÉCEMBRE 1981

1. Bien qu'il soit admis que l'industrie du bétail traverse une période économique difficile, il semble qu'une trop grande importance soit accordée au système de mise en marché. Cette situation est imputable aux pressions économiques ainsi qu'aux aspects inflationnistes de la production, associés à une plus faible demande des produits à base de bœuf de la part du consommateur. Cette baisse de la demande est elle-même due à la conjoncture économique générale et au fait que l'offre de viandes concurrentes (le porc et la volaille) est abondante et relativement bon marché.

2. Une série d'études, d'enquêtes et de projets de recherches ont en général fait valoir que le système actuel de concurrence dans la commercialisation du bétail et du bœuf présentait de graves faiblesses, tout en confirmant qu'il n'y avait pas de coupables (ou de profiteurs). Le système de commercialisation n'a jamais été destiné à garantir de façon permanente un bénéfice aux participants. Les projets sont le fruit de l'efficacité, de l'initiative et, aussi, de la décision de prendre certains risques.

3. A notre avis, le rapport préparé par M. M. Roytenberg présente à maints égards de graves lacunes, à savoir:

a) Si l'auteur souhaite véritablement la rentabilité de l'industrie et la diffusion aux producteurs de renseignements et de faits précis et complets qui les aideront à prendre des décisions, il semblerait souhaitable qu'il examine les avantages et les inconvénients de toutes les solutions possibles, plutôt que de ne pas tenir compte des avantages du système actuel et de faire valoir qu'en l'absence d'une intervention coercitive, l'actuel état de crise se maintiendra.

b) L'auteur du document n'analyse pas les répercussions qu'auront les systèmes de rechange proposés sur les participants autres que les producteurs. Il doit y avoir équité entre les divers secteurs pour que le système soit renforcé et, dans une grande mesure, l'auteur n'a pas tenu compte de cet aspect.

c) Un grand nombre de données citées dans le rapport sont périmées et incomplètes, bien que l'on cite certaines études antérieures, dont certaines, à notre connaissance, n'ont jamais été rendues publiques. En outre, l'analyse statistique n'illustre pas pleinement les courants commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

4. Over the years, Canadian cattle prices have been maintained at the highest level of any major beef-producing country and oftentimes at a price close to the import ceiling—all of which seems to be clear evidence that an efficient and competitive beef marketing structure is serving the industry.

5. If Canada was to adopt an inward-looking, supply-managed and/or central price administered system for cattle, it is our considered opinion such action would:

(a) result in a large measure of contraction necessary to operate a viable industry strictly within Canada.

(b) necessitate the closing of the borders—a loss of trade, export earnings and of secondary industry.

(c) bring retaliation from our trading partners, particularly the U.S., and a closing of the border to exports of pork and pork products.

6. Members of the Canadian Meat Council consider it is the prerogative of producers to select and develop any method of marketing that they consider most suitable. Producers themselves should make the choice between the present system of alternative marketing channels or a collective marketing plan.

7. We would recommend serious consideration should be given other alternatives that offer up a means of assuring producers financial viability such as hedging, co-operative/voluntary income assurance plans, electronic auction marketing options, expanded markets information, improved carcass grading and selling by grade and yield.

8. There are those who believe in an export orientation and at the same time support supply management. In our view these two philosophies are diametrically opposed for supply management normally results in a shrinking of markets and a resulting loss of exports.

9. A number of recent reports have cautioned against supply management marketing boards due to the difficulty in forecasting demand, the importance of international trade, the cost of implementation and the diverse nature of the cattle output. Indeed, some have suggested the current structure is sound and like the Canadian Meat Council, feel only "fine tuning" is required to effect improvement.

10. Meat processing is dependent on the maintenance of a viable, and expanding animal agriculture. The present marketing system is not perfect but with all sectors working together to solve mutual problems and understanding the interdependence of the various sectors, we remain convinced the cattle/beef industry will experience further progressive development. The entire cattle/beef industry must be involved on an ongoing basis in effective, constructive discussions on policy and strategic matters.

11. In principle, the meat packing industry supports the legitimate concerns of livestock producers that there be reasonable and rational programs of income stabilization and/or price support. Such programs must be designed so they do not

4. Au fil des ans, les prix du bétail canadien ont été maintenus au niveau le plus élevé de tous les pays producteurs de bœuf, et souvent près du plafond fixé pour l'importation. Cela semblerait clairement indiquer que l'industrie jouit d'une structure efficace et concurrentielle de commercialisation du bœuf.

5. Si le Canada devait adopter un système national, de gestion de l'offre et (ou) de vente centralisée, nous sommes d'avis que de telles dispositions auraient pour résultat:

a) d'entraîner obligatoirement un fort resserrement pour exploiter une industrie viable strictement à l'intérieur du Canada;

b) d'exiger la fermeture des frontières, ce qui ferait perdre les gains tirés des échanges commerciaux, des exportations et de l'industrie secondaire;

c) d'entraîner des représailles de la part de nos partenaires commerciaux, en particulier des États-Unis, et de fermer la frontière aux exportations de porc et de ses dérivés.

6. Les membres du Conseil des viandes du Canada considèrent que c'est la prerogative des producteurs de choisir et de mettre au point toutes les méthodes de commercialisation qu'ils jugent appropriées. Les producteurs doivent eux-mêmes choisir entre le système actuel de débouchés subsidiaires de commercialisation ou un projet de commercialisation collective.

7. Nous recommandons que l'on étudie sérieusement les autres options qui offrent des moyens d'assurer aux producteurs une viabilité financière, telle que les opérations en contrepartie, les régimes coopératifs ou optionnels d'assurance du revenu, les mises aux enchères informatisées, la prestation de renseignements accrus sur les marchés, l'évaluation améliorée des carcasses et la vente par catégorie et rendement à l'abattage.

8. Certains croient à l'exportation et sont en même temps partisans de la gestion de l'offre. A notre avis, ces deux principes sont diamétralement opposés, car la gestion de l'offre entraîne d'ordinaire un rétrécissement des marchés et, par voie de conséquence, une baisse des exportations.

9. Un certain nombre de rapports récents ont mis en garde contre les offices de commercialisation et de gestion de l'offre par suite des difficultés à prévoir la demande, l'importance du commerce international, le coût de mise en œuvre d'un tel régime et les divers aspects des problèmes mutuels et comprennent leur interdépendance, nous sommes convaincus que l'industrie des bovins d'élevage s'améliorera. La totalité de cette industrie doit participer de façon permanente à des discussions efficaces et constructives en matière de politique et de stratégie.

10. La transformation de la viande dépend de la viabilité et de l'accroissement des activités d'élevage. L'actuel système de commercialisation n'est pas parfait, mais si tous les secteurs collaborent pour résoudre les problèmes mutuels et comprennent leur interdépendance, nous sommes convaincus que l'industrie des bovins d'élevage s'améliorera. La totalité de cette industrie doit participer de façon permanente à des discussions efficaces et constructives en matière de politique et de stratégie.

11. L'industrie de la salaison partage en principe le désir légitime des producteurs de bétail d'obtenir des programmes raisonnables et rationnels de stabilisation du revenu et (ou) de soutien des prix. Ces programmes doivent être conçus de façon

unduly interfere with the free market system or curtail access of Canadian products to international markets.

12. Finally, Canada with its substantial potential to produce must surely aim long-term to optimize the use of all resources in producing beef. We endorse the concept of preserving a competitive, market-oriented, profit-motivated system which stresses and rewards efficiency, productivity, innovation and initiative.

The Canadian Meat Council, the national trade association representing the federally inspected meat processing industry in Canada, with a current membership of 51 firms operating 77 plants has always followed current debates, issues and discussions in the livestock/meat system with much interest. At present 21 member firms operating 35 plants slaughter cattle and calves and we estimate they account for about 60p. 100 of the federally inspected cattle slaughter in Canada. In addition, a number of non-slaughtering processors and purveyors are members of Council—each of which has a vital interest in developments in primary agriculture, in commodity markets, and in how marketing systems are likely to impinge on their operations.

In line with its aims and objects, the Canadian Meat Council has traditionally adopted as basic policy a willingness to co-operate to the extent of its resources in public inquiries, investigations or fact-finding studies relating to livestock production and meat marketing. Through the activities of its Beef and Small Stock Committee, the Council regularly deals with broad industry problems relating to matters such as carcass grading, meat inspection, markets information, transportation, beef policies (supports, stabilization, etc.) trade and tariffs, marketing systems and mechanisms, processing/distribution technologies, or indeed any other aspect of beef production and marketing.

We therefore appreciate the opportunity to comment on a number of aspects in the working paper, "Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada", prepared by Mr. M. Roytenberg. We would not want our lack of comment on any aspect to be construed as being in accord.

As an industry, we are fully cognizant of the difficult financial environment surrounding the cattle production sector. Such is not peculiar to the primary sector participants solely, for there are times when economic reward from slaughter, processing and marketing of beef has been, relative to an acceptable return on equity, far from satisfactory.

The prime factors surrounding the present troubled economic state of the beef industry must not be lost sight of. At present, excessive blame is being laid on the market system when indeed the real culprits are the economic pressures and inflationary aspects on the production input side viz., interest, energy, transportation, to name just a few, and the weakened consumer demand for beef products.

à ne pas gêner le système du marché libre ou restreindre l'accès des produits canadiens aux marchés internationaux.

12. Pour terminer, le Canada, étant donné son important potentiel de production, doit à long terme chercher à utiliser au maximum toutes les ressources pour la production du bœuf. Nous approuvons le concept du maintien d'un système concurrentiel, orienté vers le marché et axé sur le projet, qui mette en relief et récompense l'efficacité, la productivité, l'innovation et l'initiative.

Le Conseil des viandes du Canada, association commerciale nationale représentant l'industrie canadienne de transformation de la viande inspectée par le fédéral, qui groupe actuellement 51 sociétés exploitant 77 usines, a toujours suivi avec beaucoup d'intérêt les débats, les analyses et les discussions concernant le système relatif au bétail et à la viande. À l'heure actuelle, 21 sociétés membres exploitant 35 usines d'abattage de bovins et de veaux, et nous estimons qu'ils interviennent pour environ 60 p. 100 du bétail abattu au Canada et inspecté par le fédéral. En outre, un certain nombre de fournisseurs et de conditionneurs ne s'occupant pas d'abattage sont membres du Conseil; chacun d'eux s'intéresse au plus haut point à l'amélioration de l'agriculture primaire et des marchés de denrées ainsi qu'à la façon dont les systèmes de commercialisation sont susceptibles d'empiéter sur leurs opérations.

Conformément à ses objectifs, le Conseil des viandes du Canada a traditionnellement adopté comme politique de base de consentir à collaborer dans la mesure de ses moyens aux enquêtes publiques ou aux études concernant l'élevage et la commercialisation de la viande. Grâce aux activités de son Comité du bœuf et du petit bétail, le Conseil s'occupe régulièrement de vastes problèmes industriels concernant l'évaluation des carcasses, l'inspection de la viande, l'information relative aux marchés, les transports, les programmes concernant le bœuf (subventions, stabilisation, etc.), le commerce et les prix, les systèmes et les mécanismes de commercialisation, les techniques de traitement et de distribution, ou, en fait, de tout autre aspect de la production et de la mise en marché du bœuf.

En conséquence, nous sommes heureux d'avoir l'occasion de formuler des remarques sur un certain nombre d'aspects du document de travail intitulé "Programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada", préparé par M. M. Roytenberg. Nous ne voudrions pas que notre silence à propos de certains aspects soit considéré comme une acceptation de notre part.

En tant qu'industrie, nous sommes parfaitement informés des difficultés financières dont souffre le secteur de l'élevage. Cette situation ne concerne pas uniquement les participants du secteur primaire; il est arrivé que les profits résultant de l'abattage, de la transformation et de la mise en marché du bœuf aient plus que laissé à désirer.

On ne doit pas perdre de vue les principaux facteurs qui entourent la situation économique difficile que traverse actuellement l'industrie du bœuf. À l'heure actuelle, on blâme de façon abusive le système de mise en marché, alors que le problème tient en réalité aux pressions économiques et aux aspects inflationnistes dans les domaines de la production, à savoir, pour n'en nommer que quelques-uns, les taux d'intérêt, l'énergie et les transports, sans parler de la baisse de la demande des consommateurs pour les produits du bœuf.

In March, 1975 in an appearance before the Commission of Inquiry into the Marketing of Beef, our Council said, "Currently if the processing and distribution of Canadian beef were conducted with absolute optimum efficiency and at zero profit, the economic problems of the cattleman and cattle feeder would in no sense be solved, and there would be no positive guarantee of the longer term supply position for beef. In other words, a beef marketing system of maximum efficiency and minimum cost would not overcome current inflation-induced problems, ensure favourable beef feeding margins, restore international demand for beef curtailed by inflation and the energy crisis, or cure the other external problems which beset the beef industry."

This does not suggest it is pointless to examine the performance of the beef marketing system to see if further improvements can be made in it. It simply points up practical limitations of such an exercise."

If the above was true then it is indeed more pertinent and relevant today.

The current free, competitive marketing system for cattle and beef, time-tested, researched and studied has generally been vindicated of serious shortcomings or indeed that it is full of culprits (profiteers). The system was *never intended to guarantee any participant a profit*. Such has to be earned and is the reward for efficiency, risk-taking and initiative.

All that can be asked of the current marketing system is that it accept the supply and discover the price at which all available product will move into consumption in competition with other alternative protein sources. The competitive thrust of the present system has been, is, and can continue to be an important spur to innovation and further growth in the beef producing economy.

In recent years food policy and strategy has been a timely topic of discussion. However, we find ourselves confused with current government thinking as indicated below.

We recently reviewed and commented on the federal government paper "Challenge For Growth—An Agri-Food Strategy For Canada", a document that is, in our view, positive, outward-looking, market-oriented and profit-motivated—all of which suggests that the forces inherent in the free market system should be allowed to function as the means of allocating resources. Yet, in contrast, federal government spokesmen, including the federal Agminister, Hon. Eugene Whelan defend what we consider to be the shortcomings of some *supply managed*, inward-looking, non-expansionary marketing boards as the way to direct all agricultural marketing in this country.

We also find it difficult to understand how two reports on beef marketing can be so different in tenor and in their conclusions. We refer to the 1976 report of the "Commission of Inquiry Into the Marketing of Beef" which concluded: "The Commission rejects the principle of regulated domestic production for beef and veal. The real equity and income prob-

En mars 1975, en comparaisant devant la Commission d'enquête sur la commercialisation du bœuf, notre Conseil a déclaré «actuellement, si la transformation et la distribution du bœuf canadien étaient effectuées avec une efficacité absolue et un bénéfice nul, les problèmes économiques des éleveurs et des engraisseurs ne seraient aucunement résolus et il n'y aurait pas de garanties positives d'approvisionnement en bœuf à plus long terme. En d'autres termes, un système de commercialisation du bœuf, d'efficacité maximale et à frais minimaux, ne permettrait pas de surmonter les problèmes actuels causés par l'inflation, n'assurerait pas de marge favorable pour l'engraissement du bœuf, ne rétablirait pas la demande internationale de bœuf restreinte par l'inflation et la crise de l'énergie, ni ne résoudrait les autres problèmes extérieurs qui gênent l'industrie du bœuf.

Cela ne donne pas à entendre qu'il est inutile d'étudier le rendement du système de commercialisation du bœuf pour voir s'il est possible de l'améliorer; il ne s'agit en fait que de signaler les limites pratiques de cet exercice.

Si cette déclaration était vraie à l'époque, elle est encore plus pertinente aujourd'hui.

On a fait valoir que le système actuel de mise en marché du bœuf, système qui est libre, concurrentiel, éprouvé et qui a fait l'objet de recherches et d'études, présente de graves faiblesses, ou est en fait la proie de profiteurs. Le système *n'a jamais été conçu pour garantir un bénéfice aux participants*. Ces bénéfices récompensent l'efficacité, les prises de risques et l'initiative.

Tout ce qu'on peut attendre du système de commercialisation actuel, c'est qu'il permette d'accepter l'offre et de déterminer le prix auquel le produit disponible passera à la consommation concurrentiellement avec d'autres sources de protéines. L'aspect concurrentiel de l'actuel système a été, et continue d'être, un stimulant important à l'innovation et à la croissance de l'économie de l'élevage.

Depuis quelques années, la politique et la stratégie alimentaires représentent un sujet de discussion opportun. Toutefois, nous ne comprenons pas très bien la pensée actuelle du gouvernement, comme nous l'expliquons ci-dessous.

Nous avons récemment étudié et commenté le document du gouvernement fédéral intitulé *Le défi des années 80... une stratégie agro-alimentaire pour le Canada*, qui est à notre avis un document positif, ouvert sur l'extérieur, orienté vers les marchés et axé sur les bénéfices, ce qui montre qu'on devrait laisser les forces inhérentes au système de libre marché servir de moyen d'affecter les ressources. Mais par contraste, des porte-parole du gouvernement fédéral, dont le ministre de l'Agriculture, l'honorable Eugene Whelan, défendent ce que nous considérons comme les lacunes de certains offices de commercialisation qui sont tournés vers l'intérieur, non expansionnistes et axés sur l'offre et qui orientent toute la commercialisation agricole au Canada.

Nous avons aussi du mal à comprendre comment deux rapports sur la commercialisation du bœuf peuvent à ce point différer sur le plan du contenu et des conclusions. Nous parlons ici du rapport publié en 1976 par la Commission d'enquête sur la mise en marché du bœuf, qui concluait entre autres: «Le principe d'une réglementation de la production

lems of producers should not be solved by controls on production".

Against this earlier background, the present report prepared by M. M. Roytenberg presents a thorough indictment of the current production and marketing system for cattle and beef. Every conceivable aspect of the present system is dredged up that would portray, in the absence of compulsory intervention, a doomsday scenario for the cattle/beef industry. Many charges are made and previous studies are cited—some of which have either never reached public view or which were carefully selected to build the author's case and fulfil his purposes.

It should also be noted conclusions are often drawn based upon incomplete data of several years ago. The cattle and beef industry is dynamic and changing and to use data of 5 years ago portrays a wrong, distorted and outdated picture.

A further serious shortcoming of the present document is that the various approaches suggested are primarily considered from the producers' point of view, without adequate consideration of the impact on other participants in the beef system. In order to strengthen the cattle/beef system, it is necessary that there be equity between the various parties. One of the very serious shortcomings of a supply managed, price administered marketing system is that while producer risk is removed and a profit is assured the primary producer, the food processor/distributor/retailer must operate and merchandize the processed product in consideration of the dictates of prevailing supply and demand factors in a competitive environment. Past experience has well demonstrated the pitfalls of such centralized direction, i.e. the stated concerns by many poultry processors.

Throughout the early parts of the report, it is suggested that multinational corporations are one of the main culprits in the system. The fact is the Canadian livestock slaughtering industry is predominantly Canadian owned and operated. Data compiled by AgCanada and recently released in "Food Market Commentary" noted the slaughtering and meat processing industry had the lowest foreign control of any industry with only 13.5 per cent of 1976 industry shipments originating in non-domestically owned establishments. Due to recent changes in ownership, this figure would indeed be lower today for the industry totally, while the figure for cattle slaughtering would be lower still. In essence, the Canadian cattle slaughtering industry is virtually 100 per cent Canadian owned.

Criticism is levelled at the fact Canadian experience has not been favourable for slaughter cattle exports. A very simple fact must be understood and appreciated—Canadian fed slaughter cattle have not been exported on a consistent basis because Canadian packers have shown a willingness to pay a higher price than their U.S. counterparts. In contrast, U.S. fed cattle enter Canada when our prices are higher than the U.S. equivalent. We completely reject the premise that U.S. cattle

intérieure de bœuf et de veau devrait être rejeté. On ne doit pas résoudre par des contrôles de production les problèmes de revenus et d'avoirs que connaissent les producteurs de bœuf».

En comparaison, le rapport actuel rédigé par M. M. Roytenberg condamne l'actuel système de production et de commercialisation des bovins d'élevage et de boucherie. Sans l'intervention qui s'impose, tous les aspects concevables du système actuel constituent un sombre tableau de l'industrie des bovins d'élevage et de boucherie. De nombreuses accusations sont portées, et des études antérieures citées, dont certaines n'ont jamais été portées à l'attention du public ou ont été soigneusement choisies par l'auteur pour faire valoir sa cause et atteindre ses fins.

Il est également à noter que les conclusions s'inspirent souvent de données incomplètes datant de plusieurs années. L'industrie des bovins d'élevage et de boucherie est dynamique et elle évolue; utiliser des données d'il y a cinq ans en donne une image fautive et périmée.

Une autre grave lacune du document actuel, c'est que les diverses approches proposées sont principalement considérées du point de vue des producteurs, sans qu'il soit suffisamment tenu compte des répercussions sur les autres participants au système de production et de commercialisation des bovins d'élevage et de boucherie. Pour renforcer ce système, il est nécessaire qu'il y ait égalité entre les diverses parties. L'une des très graves lacunes d'un système de commercialisation géré en fonction de l'offre et administré en fonction des prix, c'est que même si les risques pour les producteurs sont supprimés et que des bénéfices soient assurés, les producteurs de matières premières, les conditionneurs d'aliments distributeurs/détaillants doivent fonctionner et marchandiser le produit transformé compte tenu des impératifs des facteurs de l'offre et de la demande existantes, dans un cadre concurrentiel. L'expérience passée montre bien les pièges d'une telle centralisation, dont se préoccupent de nombreux conditionneurs de volaille.

Dans les premières parties du rapport, on laisse entendre que dans le système, les multinationales sont l'un des principaux coupables. Le fait est que l'industrie canadienne d'abattage de bétail est principalement exploitée et possédée par des Canadiens. D'après des données compilées par Agriculture Canada et récemment diffusées dans la *Revue du marché alimentaire*, l'industrie de l'abattage et de la transformation de la viande comporte le plus bas degré d'appartenance étrangère de toutes les industries; seulement 13.5 p. 100 des expéditions faites en 1976 émanaient d'établissements d'appartenance étrangère. En raison de changements récents de propriété, ce chiffre serait moindre aujourd'hui pour l'industrie en général et encore moindre pour l'industrie de l'abattage de bovins. Pour l'essentiel, cette dernière industrie est pratiquement canadienne à 100 p. 100.

On critique le fait que l'expérience canadienne ne soit pas favorable en ce qui concerne les exportations de bovins d'abattage. On doit comprendre et reconnaître un fait très simple, à savoir que les bovins d'abattage gras ne sont pas exportés de façon logique parce que les salaisons canadiennes ne sont pas disposées à payer plus cher que leurs contreparties américaines. Par contraste, les bovins gras américains sont exportés au Canada alors que notre prix est plus élevé que l'équivalent

imports, "can occasionally disrupt markets in the way which occurred in early 1981".

An analysis of trade flows substantiates the fact Canadian slaughter cows regularly move to U.S. outlets—again due to the fact prices paid by American buyers are comparably higher than in the Canadian trade.

On consumption, the report completely misses an essential point. Consumption is basically a reflection of production, adjusted by net trade, with price being the point at which the two (supply and demand) are basically in balance. Rising pork consumption does not necessarily mean lower beef consumption as the report insinuates. Further, all available product moves into consumption—a point often misunderstood.

Development of the net trade balance sheets in the report are misleading and incomplete. Nowhere is there a precise indication of methodology and this throws the entire exercise into doubt. While the data presented does indicate an improved net trade balance in 1977-79, it completely disregards any comparison for 1980, even though all available data should have been readily available to the author. No good outline of trade balance with the U.S. is presented.

américain. Nous rejetons entièrement la prémisse voulant que les importations de bovins américains «puissent occasionnellement déséquilibrer les marchés, comme cela s'est produit au début de 1981».

L'analyse des courants d'échange appuie le fait que les vaches d'abattage canadiennes sont régulièrement orientées vers des débouchés américains, encore une fois parce que les prix payés par les acheteurs américains sont comparativement plus élevés qu'ils ne le sont dans le commerce canadien.

En matière de consommation, le rapport ne tient absolument pas compte d'un facteur essentiel, à savoir que la consommation est fondamentalement l'expression de la production, rajustée par les échanges nets, le prix étant le point auquel les deux (l'offre et la demande) s'équilibrent. La consommation accrue de porc ne traduit pas nécessairement une consommation de bœuf moindre, comme l'insinue le rapport. En outre, tous les produits disponibles finissent par être consommés, ce qu'on comprend souvent mal.

Le bilan des échanges nets établi dans le rapport est trompeur et incomplet. La méthodologie utilisée n'est précisée nulle part, ce qui remet en question cet aspect du rapport. Bien que les données présentées indiquent une amélioration de la balance des échanges nets en 1977-1979, aucune comparaison n'est faite avec 1980, bien que toutes les données disponibles eussent dû être consultées par l'auteur. Le rapport ne présente aucun aperçu de la balance commerciale avec les États-Unis.

CANADA/U.S. LIVESTOCK—MEAT TRADE
JAN.—OCT. 18, 1981 (42 weeks)

EXPORTS	No. of Head	'000 lbs.
Beef (carcasses, cuts, boneless, trimmings, etc.)		88,966
Slaughter Cattle	61,000	
	@ 575 lbs. each	35,078
Total		124,064
Slaughter Calves	46,420	
Feeder Cattle	7,589	
Feeder Calves	9,501	
IMPORTS		
Beef (carcasses, cuts, trimmings, cooked, canned, etc.)		12,625
Slaughter Cattle	120,000	
	@ 650 lbs. each	78,390
Total		91,015
Slaughter Calves	13,438	

Source: Data derived from *Canada Livestock and Meat Trade Report*, Agriculture Canada.

COMMERCE DE LA VIANDE ET DU BÉTAIL ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS
DU MOIS DE JANVIER AU 18 OCTOBRE 1981 (42 SEMAINES)

EXPORTATIONS	Nombre de têtes	milliers de lbs
Bœuf (carcasses, quartiers, bœuf désossé, parures, etc.)		88,966
Bovins d'abattage	61,000	
	@ 575 lbs chacune	35,078
Total		124,064
Veaux d'abattage	46,420	
Bovins d'engraissement	7,589	
Veaux d'engraissement	9,501	
IMPORTATIONS		
Bœuf (carcasses, quartiers, parures, bœuf cuit, en conserve, etc.)		12,625
Bovins d'abattage	120,000	
	@ 650 lbs chacune	78,390
Total		91,015
Veaux d'abattage	13,438	

Source: Données tirées du Rapport sur le marché de la viande et des bestiaux au Canada, Agriculture Canada.

In 1981 much concern has been voiced regarding the relatively high volume of cattle imports, primarily steers into the Ontario plants. However, a fuller analysis of the situation reveals that Canada has a positive net trade balance with the U.S. in beef and slaughter cattle of some 33 million pounds, the equivalent of about 55,000 cattle at 600 lbs. per carcass. Contrary to the statements advanced, the author has completely neglected to investigate the achievements of the Canadian industry (packers/processors/purveyors/brokers/trading-houses) in export development. Sales of high quality beef to Japan are being pursued with beef shipments this year to that country of over 6 million lbs. up to mid-October. Market outlets in the EEC are being investigated.

To suggest an improved situation will be achieved if cattle are re-routed from feeding and the fed market to the lower priced manufacturing market is particularly naive and would appear as being the basis of later suggestions for the surplus disposal program.

The opening sections of the report are full of inconsistencies and a poor statistical base, viz., the measure of cattle feeding concentration is gauged by the number of slaughter marketings of all cattle (pg. 19) when a far more realistic measure is to use output of *fed* cattle to make the comparison.

With regard to the price discovery mechanism, it should be noted that livestock marketings do indeed take place through numerous channels, i.e. *terminal markets*, country auctions, *listing services* or sales direct to packers on either a live or carcass weight and/or grade basis. The fact remains that the marketing statistics compiled in the report indicate that in 1980 about three-quarters of the cattle were shipped directly to packing plants, however, this figure includes all cattle moving through country auction markets—such cattle are indeed not direct. Country auctions have gained considerably in importance in the last 20 years as producers desired a system of marketing closer to home.

With regard to marketing channels, it should be noted the system includes several new approaches, implemented in the last 10 years, such as *feedlot auctions* and the system of *sealed bids*, common in southern Alberta. In addition, the system of listing selling as practiced by the Ontario Beef Exchange located in Toronto, is relatively new. The packing industry has been following developments regarding proposals for electronic marketing systems. Marketing has changed—it has not stood still!

The new marketing approaches of recent years have been sought by and supported by producers. With the marketing options now highly diffused, central price establishment of the terminal markets has been eroded.

En 1981, beaucoup d'inquiétude a été exprimée concernant le volume relativement élevé d'importations de bestiaux et principalement de bouillons dans les usines ontariennes. Toutefois, une analyse plus poussée de la situation révèle que le Canada a, en ce qui concerne le bœuf et les bovins d'abattage, une balance positive des échanges nets avec les États-Unis de quelque 33 millions de livres, soit l'équivalent de 55,000 bestiaux à 600 livres par carcasse. Contrairement à ses déclarations, l'auteur a complètement négligé d'étudier les réalisations de l'industrie canadienne (salaisons/conditionneurs/fournisseurs/courtiers/maisons de commerce) en matière d'expansion des exportations. Les ventes, au Japon, de bœuf de haute qualité se poursuivent; les cargaisons de bœuf qui y ont été envoyées cette année représentaient à la fin octobre plus de 6 millions de livres. On étudie actuellement les débouchés commerciaux de la CEE.

Laisser entendre qu'on pourrait améliorer la situation en faisant passer le bétail du marché de l'engraissement au marché manufacturier, moins coûteux, est particulièrement naïf et semble servir de base aux affirmations concernant le programme d'écoulement des surplus.

La première partie du rapport est pleine d'incohérences et fondée sur des statistiques douteuses; ainsi, la concentration des entreprises d'engraissement de bovins est mesurée selon le volume de mise en marché de tous les bovins d'abattage (page 21), alors qu'il aurait été beaucoup plus réaliste d'établir une comparaison avec la production de bovins engraisés.

En ce qui a trait au mécanisme de détermination des prix, il convient de noter que la mise en marché du bétail se fait effectivement de diverses façons, c'est-à-dire sur les marchés terminaux, par ventes aux enchères locales, par l'entremise de services d'établissement de listes ou par vente directe aux salaisons, selon le poids sur pied ou en carcasse, ou selon la catégorie. Il n'en reste pas moins que les statistiques citées dans le rapport au sujet de la mise en marché indiquent qu'en 1980, les trois quarts environ des bovins ont été envoyés directement aux salaisons; cependant, ce chiffre comprend tous les bovins vendus aux enchères locales, qui ne sont certainement pas des ventes directes. Ces ventes aux enchères ont acquis une importance considérable au cours des vingt dernières années, parce que les producteurs voulaient un réseau de mise en marché plus proche de chez eux.

Plusieurs nouvelles méthodes de mise en marché ont été mises en œuvre au cours des dix dernières années, par exemple les ventes aux enchères aux parcs d'engraissement mêmes et le système des offres scellées, courant dans le sud de l'Alberta. En outre, le système de ventes par listes comme celui de l'*Ontario Beef Exchange*, à Toronto, est relativement nouveau. L'industrie des salaisons suit par ailleurs de près les progrès accomplis en ce qui a trait aux propositions relatives aux systèmes de mise en marché informatisés. C'est un domaine en constante évolution!

Les nouvelles méthodes de mise en marché apparues au cours des dernières années ont été demandées et appuyées par les producteurs. Les possibilités de commercialisation étant maintenant diffusées sur une grande échelle, l'établissement centralisé des prix sur les marchés terminaux a perdu de l'importance.

An increasing amount of market information is available on an up-to-date, timely basis and the *CANFAX* program, as initiated and operated by the Canadian Cattlemen's Association, plays a significant role in this particular area, in addition to the traditional but changing role provided by Agriculture Canada.

The report notes, "It has been reported that some pricing days, quotations are misleading, unreliable, and liable to manipulation. It has been stated that there is serious potential reliability problems owing to weigh scales being manual, rather than automatic. Regulations are variable by province".

The above statement apparently based on personal opinion and without factual evidence is a total disservice to the cattle and beef system in that it throws further distrust between the various parties in the marketplace. It would be worthwhile if first it was known by whom such practices have been reported and secondly are they general practices or isolated instances which are advanced to make a point.

The MacKenzie enquiry into the beef industry noted some of these discrepancies and offered some recommendations for change and solution. The Manitoba Livestock Marketing Enquiry released in 1976 advanced some of the same concerns and the supporting research did indicate that there was some variance and discrepancy. However, the tendency appeared to be for buyers to underestimate yield and to overestimate grade of the cattle purchased with the two factors tending to cancel out with the net error being an overestimate of value, in the producers' favour, of 1.4 per cent.

The report leads the uninformed to believe that the marketplace discovery system has been weakened through direct sales to packers yet no documented facts to support this logic are presented. The selling power of the larger producer is pitted against the unorganized position of the smaller producer. The fact remains that producers have options in the marketplace and they make the decision as to where and how they wish to sell their livestock. There is no central authority or direction now telling producers to sell directly. The percentage of cattle moving directly varies considerably from region to region.

Over the years, the Canadian Meat Council and its Beef Committee have worked closely with the Canadian Cattlemen's Association and constituent groups, plus the provincial government livestock divisions to effect regulation and standardization of packing plant kill floor procedures as a means of building more confidence in the marketing system. This has been a most worthwhile and constructive approach and has added a degree of confidence and trust to the market system.

The comments on the packing industry leave the impression the industry is old, antiquated, full of evil concentration and vertical integration. Data compiled by Statistics Canada indicates that the percentage of total shipments by the four largest firms in the processing industry have recorded a very constant decline over the period 1965-78 and the following tables illustrate this trend.

L'information disponible au jour le jour au sujet du marché est de plus en plus considérable, et le programme *CANFAX*, mis sur pied et administré par l'Association canadienne des éleveurs de bétail, joue un rôle prépondérant dans ce domaine particulier, parallèlement au rôle traditionnel, mais changeant, d'Agriculture Canada.

Les auteurs du rapport affirment: «Il semblerait que certains jours, les cours peuvent être inexacts, peu sûrs, prêter à confusion, voire faire l'objet de manipulations. Il existerait en outre de sérieux problèmes de fiabilité, car les balances sont manuelles. Par ailleurs, les règlements varient selon les provinces.»

Cette affirmation, qui semble fondée sur des opinions personnelles et non sur des preuves tangibles, nuit considérablement à l'industrie du bœuf parce qu'elle mine encore la confiance entre les divers secteurs du marché. Il aurait été bon d'indiquer tout d'abord par qui cette situation a été signalée, et ensuite, s'il s'agit de pratiques généralisées ou de cas isolés, cités pour étayer la thèse des auteurs.

La commission MacKenzie, qui a enquêté sur l'industrie du bœuf, a révélé certains de ces écarts et a fait certaines recommandations pour apporter des changements et trouver des solutions. La commission d'enquête manitobaine sur la mise en marché du bétail, dont le rapport a été publié en 1976, a soulevé les mêmes préoccupations, et les recherches menées à l'appui de ses travaux ont effectivement révélé des variations et des écarts. Cependant, il semble que les acheteurs ont tendance à sous-estimer le rendement et à surestimer la qualité des bovins achetés; ces deux facteurs ont tendance à s'annuler, et il en résulte, comme erreur nette, une surestimation de valeur de 1,4 p. 100 en faveur du producteur.

Le rapport laisse croire aux profanes que le système de détermination des marchés a été affaibli par les ventes directes aux salaisons, mais ce raisonnement ne s'appuie sur aucun fait précis. Le pouvoir de vente des grands producteurs est opposé au manque d'organisation des plus petits. Il n'en demeure pas moins que les producteurs ont des choix sur le marché, et qu'ils décident de l'endroit où ils veulent vendre leur bétail et de la façon dont ils souhaitent le faire. Il n'existe à l'heure actuelle aucun organisme central qui les oblige à vendre directement leur produit. Le pourcentage des ventes directes de bétail varie considérablement selon les régions.

Dans le passé, le Conseil des viandes du Canada et son comité du bœuf ont travaillé en étroite collaboration avec l'Association canadienne des éleveurs de bétail et ses groupes constituants, de même qu'avec les diverses divisions des gouvernements provinciaux chargées du bétail, pour réglementer et uniformiser les pratiques d'abattage adoptées dans les salaisons afin d'accroître la confiance dans le système de mise en marché. Cette démarche a été très utile et très constructive, et a effectivement atteint son objectif.

Les commentaires sur l'industrie des salaisons donnent l'impression que celle-ci est complètement dépassée, et que la concentration verticale y est un mal répandu. Or, les données établies par Statistique Canada indiquent que le pourcentage des expéditions totales des quatre plus grandes firmes de l'industrie de transformation ont connu un déclin constant de 1965 à 1978, comme l'illustrent les tableaux suivants.

CONCENTRATION IN CANADA'S LARGEST
MANUFACTURING INDUSTRIES, 1978

	% of Industry sales dollar by:	
	4 Largest Enterprises	8 Largest Enterprises
Petroleum Refining	63.9%	85.8%
Motor Vehicle Mfgr	54.5%	67.6%
Pulp and Paper Mills	35.0%	50.9%
SLAUGHTER AND MEAT PROCESSING	44.0%	53.2%
Iron and Steel Mills	79.5%	90.9%

TRENDS IN CONCENTRATION —
MEAT PROCESSING INDUSTRY, CANADA

Year	Enterprises	Shipments value	Percent of total shipments by:	
			4 Largest	8 Largest
	No.	\$ mill.		
1965	365	1,439	61.8	67.5
1968	391	1,773	55.4	64.2
1970	406	2,061	54.8	63.3
1972	415	2,551	54.0	62.1
1974	433	3,557	50.2	60.1
1976	409	3,990	49.4	59.9
1978	440	5,515	44.0	53.2

Source: Statistics Canada Cat. #31-402 "Industrial Organization and Concentration in the Manufacturing, Mining and Logging Industries".

CONCENTRATION DANS LES PRINCIPALES INDUSTRIES
MANUFACTURIÈRES DU CANADA, 1978

	% des ventes de l'industrie par:	
	Les 4 plus grandes entreprises	Les 8 plus grandes entreprises
Raffineries de pétrole	63.9%	85.8%
Usines de véhicules automobiles	54.5%	67.6%
Usines de pâtes et papier	35.0%	50.9%
ABATTOIRS ET ENTREPRISES DE TRANSFORMATION DE LA VIANDE	44.0%	53.2%
Usines sidérurgiques et aciéries	79.5%	90.9%

TENDANCES DE LA CONCENTRATION —
INDUSTRIE DE LA TRANSFORMATION DE LA VIANDE, CANADA

Année	Entreprises	Valeur des expéditions	Pourcentage des expéditions totales par:	
			Les 4 plus grandes entreprises	Les 8 plus grandes entreprises
	Nombre	\$ millions		
1965	365	1,439	61.8	67.5
1968	391	1,773	55.4	64.2
1970	406	2,061	54.8	63.3
1972	415	2,551	54.0	62.1
1974	433	3,557	50.2	60.1
1976	409	3,990	49.4	59.9
1978	440	5,515	44.0	53.2

Source: Statistique Canada, n° de catalogue 31-402, «Organisation des industries et concentration dans le secteur de la fabrication, des mines et de l'abattage».

The facts advanced about the wholesale beef trade in Canada are inaccurate. Again, the situation is changing. The role of the wholesaler has continued to decline with the advent of boxed beef and every indication is this will continue to drop further in the coming decade.

Much attention, over time, has been directed to the farmer's share of the retail dollar for the beef that he produces. The data presented for the period of 1974-75 (again outdated) would indicate that the Canadian producer, basis Toronto, was receiving a higher share of the retail dollar for A1, A2 *steer and heifer beef* than his American counterpart. Surely this indicates the Canadian pricing system strength relative to our U.S. competition and supports the assertion made by Canadian packers that they offer higher prices for cattle than their U.S. counterparts and beef is merchandized at as low or lower retail price.

Market shares in the food system are simply a reflection of the relative price of the farm product on the one hand and the value of the marketing service required to transform the farm product into a consumable product at the consumer level on the other hand. To use these calculations as a reflection of profitability is particularly naive for it takes no account whatsoever of costs of operation, etc.

What is really important in measuring meat industry performance is that the processing industry provides the services necessary to transform the farm product (really of no consumer value) into a consumable product, with maximum efficiency, at competitive prices and at reasonable profit levels.

We agree that market intelligence needs to be continually updated, with timeliness of data delivery being a key essential for all participants in the system. The packing industry has been working in collaboration with other sectors of the industry through the Canadian Cattle Markets Information Advisory Committee to discuss and effect changes of benefit to all parties. New systems of data compilation and dissemination, including electronic means and computer terminals, are developing in the industry as they well should.

In an area of technological change, development of the boxed beef concept has certainly been more *evolutionary* than *revolutionary*. Some observers may feel that the *packinghouse* trade has not been promoting and pushing the system as it should, yet it is presently estimated that over 50p. 100 of all beef shipments to retail are in boxed form. There is a continuous trend to further refinement, for example, the increased shipping of boneless subprimals to the chainstores.

The market reporting system has been cognizant of the fact that a decreasing percentage of cattle are being moved through

Les faits cités au sujet du commerce du bœuf en gros au Canada sont inexacts. Là aussi, la situation évolue. Le rôle du grossiste a continué à décliner avec l'arrivée du bœuf en carton, et tout indique que cette tendance se poursuivra, au cours des dix prochaines années.

On a beaucoup parlé de la part des ventes au détail qui revient au fermier pour le bœuf qu'il produit. Les données présentées pour la période de 1974-1975, elles aussi périmées, semblent indiquer que le producteur canadien, si l'on se fonde sur les marchés de Toronto, reçoit, sur les ventes au détail de bouvillons et génisses A1 et A2, un pourcentage plus élevé que ses homologues américains. Cette situation montre sûrement que le système canadien d'établissement des prix est très fort par comparaison à celui de nos concurrents américains, et confirme, comme le soutiennent les salaisons canadiennes, que celles-ci offrent pour les bovins des prix plus élevés que les salaisons américaines, et que malgré cela, le bœuf est mis en marché à un prix de détail aussi bas ou inférieur.

La répartition du marché des produits alimentaires est simplement un reflet du prix relatif des produits de ferme, d'une part, et de la valeur des services de mise en marché nécessaires pour transformer ces produits en produits consommables, au niveau du consommateur, d'autre part. Il est particulièrement naïf de se servir de ces calculs comme mesure de rentabilité, parce que cela ne tient absolument pas compte des coûts d'exploitation et des autres facteurs du genre.

Ce qui est vraiment important lorsqu'on mesure le rendement de l'industrie de la viande, c'est que l'industrie de transformation fournit les services nécessaires pour convertir en produits consommables les produits de ferme, qui n'ont en fait aucune valeur à la consommation, avec une efficacité maximale, à des prix concurrentiels et moyennant des profits raisonnables.

Nous convenons que les méthodes de renseignement sur le marché doivent être continuellement mises à jour, et que l'accès à des données récentes est essentiel pour tous les participants au système. L'industrie des salaisons travaille en collaboration avec d'autres secteurs de l'industrie, par l'entremise du *Canadian Cattle Markets Information Advisory Committee*, pour étudier et mettre en œuvre des changements qui profiteraient à toutes les parties en cause. De nouveaux systèmes de compilation et de diffusion des données, y compris des appareils électroniques et des terminaux d'ordinateurs, sont actuellement mis au point dans l'industrie, ce qui répond d'ailleurs à un réel besoin.

Dans un domaine de progrès techniques, l'élaboration du concept mise en carton du bœuf résulte certainement davantage d'une *évolution* que d'une *révolution*. Certains observateurs croient peut-être que l'industrie des salaisons n'a pas fait comme elle le devrait la promotion de cette méthode, et pourtant, on estime à l'heure actuelle que plus de 50 p. 100 du bœuf destiné à la vente du bétail est expédié en carton. On note une tendance soutenue vers les perfectionnements plus poussés, comme en fait foi par exemple l'expédition de plus en plus répandue de coupes secondaires désossées aux grandes chaînes d'alimentation.

Le système d'information sur le marché a été sensible au fait qu'un pourcentage décroissant de bovins est vendu sur les

the terminal markets. Some of the newer means of *price reporting*, such as in Alberta, are reporting on the larger community auctions in that province.

The matter of how producers are to market cattle is one that producers themselves should make. Our position has been a matter of public record for years and is as follows:

1. Members of the Council consider it is always the prerogative of producers to select and develop any method of marketing that is considered most suitable and satisfactory for any species of livestock.

2. The decision as to whether to retain a system of voluntary choice of alternative marketing channels, or to adopt a collective marketing plan, basically rests with the producers of the product. In reaching this decision, producers should have the fullest possible opportunity to weigh the comparative advantages and disadvantages, considering all the relevant facts.

3. Any method of marketing, to be successful in the long run, must be generally acceptable to both the seller and the buyer.

4. Should producers decide to institute a marketing plan, particularly one on a compulsory basis, processors should then have the privilege of discussing the proposed method of operation under the plan with producers before its specific working details are finalized.

5. In the case of a compulsory marketing plan, the following principles are considered essential:

(a) Each buyer must have the opportunity to bid competitively on every lot right up to the moment of final sale, with price the sole factor in determining the buyer.

(b) All sellers and buyers must be treated alike, without discrimination.

With the above qualifications, which the Council considers fair and reasonable, its members are prepared to leave the basic decision as to the marketing system for cattle in Canada to the judgment of the primary producers of the product.

There is ample evidence, the Council believes, that cattlemen are well qualified to reach sound, independent decisions on their own account about the type of marketing system they want and to judge for themselves whether any criticisms expressed about the present system have any real substance or validity.

The test of any system, would seem to be the results it produces. Recently Canadian cattle prices have been maintained at the highest levels of any major beef producing country in the world, which seems to be pretty clear evidence that a competent and competitive beef marketing structure is now serving the industry. If any improvements are needed, it is much more likely they can be achieved by all segments of the industry participating in constructive mutual discussion rather than by promoting attitudes of distrust and suspicion.

marchés terminaux. Selon certaines méthodes nouvelles, par exemple en Alberta, les prix sont établis dans les ventes aux enchères collectives de plus grande envergure dans cette province.

La question de savoir comment les producteurs mettront leur bétail sur le marché devrait être décidée par les producteurs eux-mêmes. Notre attitude est connue du public depuis des années et se résume ainsi:

1. Les membres du Conseil jugent qu'il est toujours de la prerogative des producteurs de choisir et de mettre au point toute méthode de commercialisation considérée comme la plus appropriée et satisfaisante pour toute espèce de bétail.

2. La décision de conserver un système de choix volontaire des différents réseaux de commercialisation possibles, ou d'adopter un plan de commercialisation collective relève fondamentalement des producteurs. En prenant cette décision, les producteurs devraient avoir la plus grande chance possible de soulever les avantages et désavantages comparatifs en tenant compte de tous les faits pertinents.

3. Pour réussir à long terme, toute méthode de mise en marché doit être acceptable en général pour le vendeur ainsi que pour l'acheteur.

4. Si les producteurs décidaient d'instituer un plan de commercialisation, en particulier un plan établi sur une base obligatoire, les transformateurs devraient alors avoir le droit de discuter de la méthode proposée dans le cadre du plan avec les producteurs avant que les détails pratiques précis ne soient arrêtés de façon définitive.

5. Dans le cas d'un plan de commercialisation obligatoire, il faut tenir les principes suivants pour essentiels:

a) Chaque acheteur doit avoir l'occasion de faire des offres concurrentielles pour chaque lot jusqu'au moment même de la vente finale, le seul facteur déterminant l'acheteur étant le prix.

b) Tous les vendeurs et acheteurs doivent être traités de la même façon, sans discrimination.

Compte tenu des réserves susmentionnées, que le Conseil est bien placé pour considérer équitables et raisonnables, ses membres sont disposés à laisser la décision fondamentale relative au système de commercialisation des bovins au Canada au jugement des producteurs primaires de viande.

Il existe suffisamment de preuves, de l'avis du Conseil, établissant que les éleveurs de bétail sont parfaitement qualifiés pour prendre des décisions sages et indépendantes au sujet du genre de commercialisation qu'ils veulent et pour juger par eux-mêmes si une des critiques exprimées au sujet du système actuel est vraiment fondée ou valable.

Tout système semblerait devoir être jugé sur les résultats qu'il produit. Récemment, les prix du bétail au Canada ont été maintenus au plus haut niveau parmi les principaux pays du monde producteurs de bœuf, ce qui semble démontrer clairement qu'une structure de commercialisation compétente et concurrentielle sert en ce moment les intérêts de cette industrie. Si des améliorations sont nécessaires, il est bien plus probable qu'elles puissent être réalisées par tous les secteurs de l'industrie participant à des discussions constructives plutôt qu'en encourageant des attitudes de méfiance et de soupçon.

Consequently, in line with this position, it is not our intention to recommend on the type of marketing system that producers should opt for. We would point out that in many ways the beef industry is much more complicated and intertwined than is the production and marketing of eggs, for example, where there is a rather homogenous product. In this regard the output of cattle production is certainly much more heterogeneous, even more so than the output of hogs and consequently it is more difficult and challenging to attempt to design a centralized selling system for cattle.

As background to decision making process, we would draw the attention of this Committee, and indeed all participants in the beef industry, to a number of recent reports relative to the marketing system.

1. *Reforming Regulation*

Earlier this year the Economic Council of Canada released the report "Reforming Regulation". The report (page 59) said, "Several reasons for rejecting supply management can be suggested. First, with the relatively long beef cycle and the instability of feedgrain prices, if production and marketing were to be controlled by a board it would need very extensive administrative and forecasting skills, and there is no guarantee that it would not worsen the instability. Second, the importance of international trade, and particularly the U.S. market, in the determination of Canadian beef and pork prices means that domestic boards would be unlikely to function effectively. Third, the futures market in both beef and pork functions very efficiently. In short, the characteristics of the beef cattle industry in the North American setting have discouraged the adoption of supply management marketing boards".

The report went on to say, "The Council has considerable difficulty, however, in justifying the continued existence, or the creation, of new supply management boards with exclusive powers to determine prices and to set production quotas for individual producers, particularly when these powers essentially establish a cartel and are buttressed by import controls administered by the federal government through the Department of Industry, Trade and Commerce, in consultation with the boards".

And finally, the Economic Council of Canada recommended:

"that governments exercise great caution in authorizing further provincial, regional, or national agricultural marketing boards with the power to control both output and prices and with support from import controls".

2. *Economic Intervention and Regulation in the Beef and Pork Sectors*

In this report prepared for the Economic Council of Canada by Dr. Larry Martin, University of Guelph, it is concluded that:

1. Supply management for beef and pork would be difficult and costly to implement.

Par conséquent, conformément à cette attitude, nous n'avons pas l'intention de faire des recommandations sur le genre de système de commercialisation que les producteurs devraient choisir. Nous soulignons que de bien des façons, l'industrie du bœuf est beaucoup plus compliquée et interdépendante que ne l'est la production et la commercialisation des œufs, par exemple, produit beaucoup plus homogène. Sur ce point, la production bovine est certainement beaucoup plus hétérogène, même davantage que le porc et, par conséquent, il est plus difficile d'essayer de concevoir un système centralisé de vente du bétail.

Comme base au processus de prise de décision, nous attirons l'attention du Comité et, en fait, de tous ceux qui travaillent dans l'industrie du bœuf, sur un certain nombre de rapports récents au sujet du système de commercialisation.

1. *Pour une réforme de la réglementation*

Cette année, le Conseil économique du Canada a publié son rapport intitulé «Pour une réforme de la réglementation». Le rapport dit (à la page 70): «Plusieurs raisons peuvent être invoquées pour rejeter toute régulation de l'offre. Premièrement, si un office devait être créé pour contrôler la production et la mise en marché, il devrait disposer de pouvoirs administratifs étendus et prévoir l'évolution du marché suffisamment à l'avance, étant donné la durée du cycle de production du bœuf. Il est possible qu'un tel organisme ne ferait qu'aggraver l'instabilité qui existe actuellement dans ce secteur. En second lieu, l'importance du commerce international et surtout du marché américain dans la détermination des prix canadiens du bœuf et du porc laisse supposer que des offices purement canadiens ne seraient guère en mesure de fonctionner de façon efficace. En d'autres termes, les caractéristiques de l'industrie bovine en Amérique du Nord ont découragé l'établissement d'offices de commercialisation.»

Le rapport continue en déclarant: «Le Conseil a, par contre, beaucoup plus de difficultés à justifier le maintien ou la création d'offices de régulation de l'offre dotés du pouvoir exclusif de déterminer les prix et de continger la production par l'imposition de quotas à chaque agriculteur, surtout lorsqu'il en résulte un cartel renforcé par un contrôle des importations administré, en consultation avec les offices, par le ministère de l'Industrie et du commerce pour le compte du gouvernement fédéral.»

Et finalement, le Conseil économique du Canada recommande:

«que les gouvernements fassent preuve de la plus grande prudence au moment d'autoriser la création d'autres offices provinciaux, régionaux ou nationaux de commercialisation de produits agricoles qui seraient dotés du pouvoir de réglementer la production et les prix et s'appuieraient sur le contrôle des importations.»

2. *Intervention économique et réglementation dans les secteurs du bœuf et du porc*

Dans ce rapport rédigé pour le Conseil économique du Canada par M. Larry Martin, Université de Guelph, on conclut que:

1. Le système de gestion de l'offre pour le bœuf et le porc serait difficile et sa mise en œuvre serait coûteuse.

2. Supply management, even if it was effective domestically would have little impact on domestic prices without import controls. Further, Canada would forego the foreign exchange benefits of exports.

3. Supply management, taken as an alternative to an effective stabilization program, represents a regressive tax on consumers.

4. Supply management would have negative long-term impacts on growth, export potential and secondary benefits for growth in the meat packing sector.

3. *A Review of the Meat Industry in Alberta*

The October, 1981 report on the Alberta meat industry, prepared by Dr. Hugh M. Horner, M.D. for Alberta Economic Development, states, "All other meat commodities have had their marketing processes changed, either to supply management or central selling via electronic means. This alone cannot form the basis for assuming that the cattle marketing process should be changed as well. However, some improvements should be considered to produce a continuing competitive and efficient marketing environment. The current structure is sound; any improvements would represent fine "tuning" rather than revamping. Improvements should be pursued in two areas: marketing process and financing".

4. *The Reform of Agricultural Marketing Boards: Protection of the Economic Interests of Alberta Consumers.*

In this economic policy paper prepared for the Consumers Association of Canada (Alberta) Messrs. Plain and Haukedal recommend elimination of the supply management boards as they are not in the consumers interest and further "they can fix prices, limit supplies and carry out marketing practices which would lead to breaches of the Criminal Code if carried out by any retailer, wholesaler or packer. It is a 'total mismatch' to turn a marketing cartel "loose in the marketplace" free from any combine constraints and assume that any group of wholesalers or retailers will be able to exert offsetting countervailing power".

We find it rather inconsistent that producers on one hand seem to be wanting industry to be more export oriented, yet on the other hand many are leaning to supply management and/or administered pricing. In our view these two desires are in direct conflict with one another. We know of no agricultural commodity in Canada, with the exception of tobacco perhaps, which has supply managed production and any apparent export thrust. Export expansion and import substitution appears to be an objective of the federal and most provincial governments, so in this context we find it exceedingly difficult to rationalize how government(s) can be in support of supply managed production.

2. Le système de gestion de l'offre, même s'il a été efficace sur le plan national, aurait peu de répercussions sur nos prix nationaux en l'absence de contrôles à l'importation. En outre, le Canada renoncerait aux avantages des devises étrangères provenant des exportations.

3. La gestion de l'offre, adoptée à la place d'un programme de stabilisation efficace, représente un impôt régressif pour les consommateurs.

4. La gestion de l'offre, aurait des répercussions négatives à long terme sur la croissance, le potentiel d'exportation et les avantages secondaires de la croissance dans le secteur des salaisons.

3. *Examen de l'industrie de la viande en Alberta*

Le rapport d'octobre 1981 sur l'industrie de la viande en Alberta, rédigé par le docteur Hugh M. Horner, pour l'Alberta Economic Development, souligne que les méthodes de commercialisation de toutes les autres sortes de viande ont été modifiées, soit par l'adoption de la gestion de l'offre soit par la vente centralisée par système informatisé. Cela ne suffit pas pour laisser supposer que le processus de commercialisation du bétail devrait être modifié également. Cependant, on devrait envisager quelques améliorations pour assurer une concurrence soutenue et un environnement commercial efficace. La structure actuelle est raisonnable; toute amélioration représenterait un processus de «réglage» fin plutôt que de réorganisation complète. Il conviendrait d'apporter des améliorations dans deux domaines: la commercialisation et le financement.

4. *La réforme des offices de commercialisation agricole: Protection des intérêts économiques des consommateurs de l'Alberta*

Dans ce document de politique économique, rédigé pour l'Association des consommateurs du Canada (Alberta), MM. Plain et Haukedal recommandent la suppression des offices de gestion de l'offre comme n'étant pas dans l'intérêt des consommateurs, et de plus «peuvent fixer les prix, limiter les approvisionnements et adopter des pratiques de commercialisation qui frôleraient l'infraction au code criminel si elles étaient adoptées par tout détaillant, grossiste ou conserverie».

Il est absolument illogique de ne pas assujettir un cartel de commercialisation à certaines contraintes imposées aux coalitions et de présumer que n'importe quel groupe de grossistes ou de détaillants pourra exercer un pouvoir compensateur. Nous trouvons plutôt illogique que d'une part, les producteurs semblent vouloir que l'industrie soit davantage axée sur les exportations et que, d'autre part, bon nombre d'entre eux s'inclinent devant la gestion de l'offre et de la demande et l'administration de la tarification. A notre avis, ces deux désirs s'opposent directement l'un à l'autre. Sauf peut-être le tabac, nous ne connaissons au Canada aucun produit agricole qui fasse l'objet d'une gestion de l'offre et connaisse une nette poussée d'exportations. L'expansion des importations et le remplacement des importations semblent un objectif du gouvernement fédéral et de la plupart des gouvernements provinciaux; dans ce contexte, nous trouvons excessivement difficile

In analyzing the alternatives for the beef industry, there are other approaches which should be studied and evaluated. These have been overlooked in the Roytenberg review. In this regard we would offer some suggestions for improvement. Tremendous strides have been made in the past surrounding perfecting the beef carcass grading system. It is perhaps time for a further look at progressive change to more accurately reflect quality and value in more precise and realistic terms as a means of contributing to the accuracy of the pricing process. However, it must be recognized that certain aspects of marketability and consumer demand must be maintained in any marketing system, i.e. lean meat yield is not the sole determinant of value.

A precise means of determining value of the producers' products should be pursued. Perhaps eventually all cattle might be purchased from the producer on the basis of official grade and yield. However, in some trials in this particular area conducted in Toronto a few years ago, the producer community was far from supportive of this approach. We tend to feel that producers, by and large, once they have evaluated all the alternatives, will likely opt for support of alternative marketing channels.

In the area of market information, as was noted earlier, continuing efforts must be made to fully disclose actual developments and trends in the marketplace related to volumes, grades, prices, imports/exports, wholesale markets, by-product values, etc. Closer consultation and co-ordination of effort has been part of the system. Much of this is underway—it is likely to offer the best prospects in developing a more complete and accurate source of markets information available to all members of the beef system.

In our recent submission on "Challenge For Growth—An Agri-Food Strategy for Canada" we commented, "There is a risk of low returns in a market-oriented economy. Protection against periods of low returns must come from means other than the marketplace. Such means could include hedging, insurance, or stabilization schemes, for instance. Such programs must be acceptable to consumers and must not hinder exports by inviting countervailing measures". The brief went on to say, "We have concerns about a growing regional and provincial emphasis in some government policies. These can only lead to distortions, over time, which are costly to all concerned. The federal government has an important leadership role to play in ensuring that there is a national market". The Council continued, "Instability is a major preoccupation of all concerned in agriculture and food. In a market economy instability has positive as well as negative aspects. Governments have accepted a role in alleviating the more drastic effects of price instability. The current costs to the federal treasury are small in relation to the benefits to Canada both in terms of export earnings, welfare of the sector and the low cost of food to consumers".

de rationaliser le fait que des gouvernements peuvent appuyer la gestion de l'offre.

En analysant les solutions de rechange possibles dans l'industrie du bœuf, il convient d'étudier et d'évaluer d'autres approches, qui ont été passés sous silence dans l'étude Roytenberg. A cet égard, nous avons des propositions d'amélioration. Par le passé, des progrès énormes ont été accomplis dans le perfectionnement du système d'évaluation des carcasses de bœuf. Il est peut-être temps de se pencher à nouveau sur les améliorations pouvant être apportées de manière à traduire la qualité de la valeur de façon plus précise et réaliste, en tant que moyen de contribuer à l'exactitude du processus de la tarification. Toutefois, on doit reconnaître l'opportunité de maintenir certains aspects de la commercialisation et de la demande des consommateurs dans un système de commercialisation; autrement dit, le rendement de la viande maigre n'est pas le seul aspect déterminant de la valeur.

Un moyen précis de déterminer la valeur du produit devrait être poursuivi. Éventuellement, tous les bestiaux pourraient être achetés au producteur sur la base de la catégorie et du rendement officiels. Mais dans certains essais effectués à Toronto il y a quelques années, la communauté des producteurs était loin d'appuyer cette approche. Nous avons tendance à penser qu'en générale les producteurs, une fois qu'ils ont évalué toutes les possibilités, sont susceptibles d'appuyer des réseaux de commercialisation de rechange.

En ce qui concerne l'information sur les marchés, comme nous l'avons dit plus haut, des efforts constants doivent être faits pour diffuser les faits nouveaux et les tendances du marché en ce qui concerne les volumes, catégories, prix, importations, exportations, marchés de gros, valeurs des sous-produits, etc. Une consultation plus étroite et une meilleure coordination des efforts font partie du système. Une bonne partie de cela est en cours, ce qui offrira vraisemblablement les meilleures possibilités d'élaborer une source plus complète et exacte d'informations sur les marchés, à la disposition de tous les participants au système de production et de commercialisation du bœuf.

Dans notre récent mémoire «Le défi des années 80—Une stratégie agro-alimentaire pour le Canada», nous avons affirmé: «Il y a un risque de faible rendement dans une économie de marché. Les moyens de protection contre les périodes de faible rendement ne doivent pas être axés sur le marché. Ils doivent comprendre par exemple les opérations en contre partie; les assurances ou les programmes de stabilisation. Ces programmes doivent pouvoir être acceptés par le consommateur et ne pas gêner les exportations en favorisant l'adoption de mesures de compensation.» Nous précisions en outre que nous étions préoccupés par le fait que certaines politiques gouvernementales insistaient de plus en plus sur les aspects régionaux et provinciaux. À la longue, cela ne peut qu'entraîner des distorsions fort coûteuses. Le gouvernement fédéral a un important rôle de leadership à jouer pour assurer un marché national. Le Conseil a en outre précisé que l'instabilité constitue une préoccupation majeure de tous ceux qui s'occupent d'agriculture et de produits alimentaires. Dans une économie de marché, l'instabilité a des aspects positifs et négatifs. Les gouvernements ont accepté un rôle en atténuant les effets les plus rigoureux de l'instabilité des prix. Les coûts actuels que doit assumer le trésor fédéral sont faibles par

The present market system is certainly not perfect—but we believe it is basically sound, reasonably equitable and has indeed gotten the job done in moving a large volume of product into consumption efficiently, considering Canadian geography and economics, and without any undue price spreads or profiteering as countless in-depth analysis have concluded. Efforts to improve the system should be soundly based on objective study and research and in consideration of mutually agreed long-term objectives of producers, processors, retailers, consumers and other constituent segments of the beef system.

The one area that perhaps holds as much promise as any for stabilization of the beef industry is some type of income assurance for producers. Whether or not a program similar to the Western Canada Grains Stabilization program is the right and desirable ultimate goal certainly needs much study and consideration. We would commend consideration of programs of this nature to the Senate Agriculture Committee.

We remain convinced that effective communication, co-ordination of effort on an industry-wide basis can result in progressive development of the beef marketing system which will serve the needs of the times. As we have already noted, effective consultative machinery is already in place and readily available.

We endorse the concept of preserving a competitive, market-oriented profit motivated food system, including the beef sector. A strategy of market development is to be further commended.

The meat processing industry is highly dependent on the maintenance of a viable and expanding animal agriculture. Most mutual problems can be resolved through intelligent discussion and a better understanding of the views of each sector.

In our response to "Challenge For Growth" from Agriculture Canada we noted that proponents of supply management schemes for livestock fail to recognize the degree of contraction necessary to operate a viable industry, strictly within Canada with the borders virtually sealed. The consequence would be a marked reduction in both the output and number of producers of hogs and cattle.

The biggest constraint to growth and development in the livestock industry would be to adopt an inward, non-competitive, national market-only stance. Is this what Canada really wants?

Any further co-operation the Council can extend will be gladly given.

Respectfully submitted.

CANADIAN MEAT COUNCIL

rapport aux avantages qu'obtient le Canada en termes de gains d'exportation, de prospérité du secteur et de faible coût que doit payer le consommateur pour les produits alimentaires.

Le système de marché actuel n'est certainement pas parfait, mais nous croyons qu'il est fondamentalement sain, raisonnablement équitable et qu'il a en fait atteint son objectif en permettant la mise en consommation efficace d'un volume important de produits, compte tenu de la géographie et de l'économie du Canada, et ce, sans qu'il n'y ait de différences de prix ou de profits abusifs, comme l'ont démontré d'innombrables analyses approfondies. Les efforts pour améliorer le système doivent être fondés sur l'étude et la recherche objectives et la prise en considération des objectifs à long terme ayant fait l'objet d'accords mutuels entre les producteurs, les conditionneurs, les détaillants, les consommateurs et les autres éléments constitutifs du système du bœuf.

L'un des domaines qui s'avère peut-être prometteur pour la stabilisation de l'industrie du bœuf est constitué par un certain type d'assurance du revenu pour les producteurs. La question de savoir s'il est souhaitable ou non qu'un programme semblable au programme de stabilisation du revenu des céréaliculteurs de l'Ouest constitue l'objectif convenable et souhaitable doit faire l'objet d'une étude et d'un examen approfondis. Nous recommandons au Comité sénatorial de l'agriculture d'analyser les programmes de cette nature.

Nous demeurons convaincus qu'une communication efficace, et la coordination des efforts à l'échelle de l'industrie peuvent amener un développement progressif du système de commercialisation du bœuf qui satisfera aux besoins actuels. Comme nous l'avons déjà fait observer, des mécanismes consultatifs efficaces sont déjà en place et disponibles.

Nous approuvons le concept visant à conserver un système de produits alimentaires axé sur le profit et orienté vers le marché, y compris pour le secteur du bœuf. Il demeure à approuver une stratégie d'expansion du marché.

L'industrie des salaisons dépend grandement du maintien d'un système d'élevage viable et en expansion. La plupart des problèmes mutuels peuvent être résolus grâce à une discussion intelligente et à une meilleure compréhension des vues de chaque secteur.

Dans notre réponse au document «Le défi des années '80...» d'Agriculture Canada, nous avons signalé que les tenants des systèmes de gestion de l'offre pour le bétail ne reconnaissent pas le degré de souplesse nécessaire à l'exploitation d'une industrie viable, au Canada. Si les frontières restaient infranchissables, il en résulterait une réduction marquée tant du rendement que du nombre de producteurs de porcs et de bovins.

Le plus grand frein à la croissance et au développement de l'industrie du bétail serait l'adoption d'une position intérieure, non concurrentielle, uniquement orientée vers le marché national. Est-ce vraiment ce que veut le Canada?

Le Conseil sera heureux de fournir sa collaboration si elle s'avère nécessaire.

Respectueusement soumis

LE CONSEIL DES VIANDES DU
CANADA

APPENDIX "15-C"

THE SENATE STANDING COMMITTEE
ON AGRICULTURE

DECEMBER 9, 1981

Canadian Cattlemen's Association

The Canadian Cattlemen's Association welcomes the opportunity to respond to the Senate Standing Committee on Agriculture and its working paper on Alternative Marketing and Stabilization Programs for the Beef Industry in Canada.

At the outset let us assert that though the problems of the cattle industry run deep and are complex, we remain confident that the solution will be found through good will and understanding.

We note that the tone of the Senate report was set clearly both in the title and in the body of the report where it is stated that the four models are designed "solely to present alternatives for consideration and evaluation" and that "none of them is necessarily recommended". We think that that is prudent for we wish to assert that the future structure of the industry must rest in the hands of the producers themselves.

The Canadian Cattlemen's Association has always endeavoured to represent the interest of beef producers and the beef industry. In such extremely difficult times, it is unrealistic to find a common view or a single opinion that has the support of every producer, but our mandate, as a duly elected Board, is to faithfully represent the majority view.

We acknowledge the quite sincere desire of the Senate Committee on Agriculture, to address industry problems and offer some alternatives for consideration. Nevertheless, we find the report to be seriously flawed in many respects. Basically, the report fails to offer an accurate diagnosis of industry ills and this failure, quite understandably, has led to proposed solutions that we consider inappropriate.

The entire report is based on the premise that the present marketing system lies at the heart of industry problems. Indeed, the most recent press release, announcing hearing dates, reasserts this misconception by stating that, "marketing seems to be one of the major problems". Yet a careful review of the report itself will show that this conclusion is based largely upon opinion and there is scant reference to any documentation or market research that would give substance to these allegations.

On the other hand, it is our contention that most of the current very serious problems within the industry arise out of the several effects upon the industry of the present, deep and prolonged economic recession.

Indeed, a second very basic criticism of this Senate report is that nowhere, from beginning to end, is there to be found even a single direct reference to the current economic recession, the problems of record high interest rates, the impact of these economic circumstances upon consumer demand nor indeed are any positive measures suggested to deal with these reali-

APPENDICE «15-C»

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE

LE 9 DÉCEMBRE 1981

L'Association canadienne des éleveurs de bétail

L'Association canadienne des éleveurs de bétail profite de l'occasion pour donner la réplique au Comité sénatorial permanent de l'Agriculture et à son document de travail sur les programmes de mise en marché et de stabilisation de l'industrie du bœuf au Canada.

Tout en admettant d'emblée que les problèmes de cette industrie sont graves et complexes, nous n'en restons pas moins confiants que les solutions viendront d'elles-mêmes à force de bonne volonté et de compréhension.

Nous n'avons pas été sans remarquer que le titre et le corps du texte du rapport précisent bien que les quatre modèles sont présentés seulement à titre de solutions de rechange aux fins d'études et d'évaluation et qu'aucun ne fait nécessairement l'objet de recommandations. C'est une mise au point prudente car nous tenons à affirmer que l'avenir de cette industrie doit rester entre les mains des producteurs.

L'Association canadienne des éleveurs de bétail s'est toujours efforcée de représenter le mieux possible les intérêts des producteurs de bœuf et de cette industrie en général. Dans une conjoncture aussi difficile, il serait peu réaliste de rechercher des vues communes ou une opinion qui fasse l'unanimité parmi les producteurs, mais nous devons, en tant que représentants dûment élus, nous faire les porte-parole fidèles du point de vue de la majorité.

Nous savons gré au Comité sénatorial de l'agriculture de manifester autant d'intérêt envers les problèmes de cette industrie et d'offrir certaines solutions de rechange aux fins d'études. Nous trouvons, néanmoins, que le document de travail pêche gravement sous bien des rapports. En fait, il pose un mauvais diagnostic et il ne faut donc pas s'étonner si les solutions proposées sont jugées inadéquates.

Tout le rapport se fonde sur le principe que les problèmes de l'industrie du bœuf tiennent essentiellement au système de commercialisation actuel. En fait, le dernier communiqué annonçant la date des audiences propage cette idée erronée en affirmant que «la mise en marché semble être l'un des problèmes majeurs». Pourtant un examen attentif du rapport montre que, dans une large mesure, cette conclusion se fonde sur des opinions et qu'elle n'est étayée ni par des documents, ni par une étude de marché qui lui donnerait du poids.

D'autre part, nous soutenons que la plupart des graves problèmes qui perturbent cette industrie sont attribuables aux effets multiples et prolongés de la récession économique actuelle.

D'autre part, et c'est une omission de taille, on chercherait en vain, dans les pages du rapport, la plus petite allusion à la récession économique actuelle, aux taux d'intérêt élevés, et aux répercussions sur la demande de l'ensemble de ces facteurs; on ne propose aucune mesure positive qui tienne compte de ces

ties. Recognizing that the report was commissioned less than one year ago, we find this oversight to be inexcusable.

These are the problems with which individual producers have been forced to cope, yet, this Senate Report offers no acknowledgement of these problems.

It must, therefore, be acknowledged at the outset that there does exist a very wide gulf between the Canadian Cattlemen's Association and the Senate Working Paper in the diagnosis of industry ills.

We find also that, having made what we consider to be an incorrect diagnosis of industry ills, the Senate Working Paper has proceeded to offer a one dimensional approach to industry problems involving, to a more or less marked degree, public intervention and production and marketing controls. We note in passing also, the unfortunate tendency of the report, not only to propose these measures, but also to propose that each of the four alternatives would function under the mandate of an "appointed board of body". While we realize that such structures may well be required, we merely note that this implies a major erosion of industry and individual freedom that may not prove acceptable to the majority of cattlemen.

We find generally that the report indicates a basic misunderstanding of the nature of the cattle industry and this misunderstanding, has led to inappropriate solutions.

For example, the report points to the very small, average cow herd size in Canada and concludes that this renders the industry uncompetitive in an international context.

Our perception of this fact is almost entirely the opposite. First of all, the average cow herd size in Canada is not substantially different than the average cow herd in the U.S.A., our major trading partner and competitor, (35.7 cows per head in 1979) and is certainly much larger than average herds in the EEC for example.

It has not been noted or acknowledged that the beef cow is an unusually efficient utilizer of low quality crop resources, a utilizer of the relatively small pockets of uncroppable land on many farms and in most cases, ranching operations excepted, cow calf production represents a secondary or ancillary enterprise on most farms. Indeed, commercial cow calf production is very often found associated with off farm employment and, as such, represents an opportunity to supplement income.

It is in this section particularly that we find that the report is deficient and inaccurate.

In regard to the alleged deficiencies in market information, it is our experience that there is a wealth of very sophisticated, very detailed market information and the real deficiency is in the fact that too many producers do not avail themselves of the information and, indeed services, that are available. The informational and service programs provided by our own CANFAX service is a case in point.

The allegation that there are inequities in the pricing mechanism is a serious allegation and we regret that such allegations are not supported by any facts, research or documentation. Indeed, a recent thorough study by *Dawson Dow and*

réalités. Nous trouvons cette omission d'autant plus inexcusable que le rapport a été commandé il y a moins d'un an.

Ce sont pourtant là des problèmes auxquels chaque producteur a dû faire face, mais le rapport du Sénat les passe sous silence.

Par conséquent, l'Association canadienne des éleveurs de bétail et le document du Sénat posent un diagnostic fort différent des maux dont souffre cette industrie.

Nous considérons donc qu'à partir de fausses prémisses, le document de travail du Sénat offre une solution unidimensionnelle comportant une mesure plus ou moins grande d'intervention publique et des contrôles de production et de mise en marché. Soit dit en passant, le rapport a malheureusement tendance, non seulement à suggérer pareilles mesures, mais également à proposer qu'un conseil ou un organisme dûment nommé se charge de les appliquer. Tout en reconnaissant qu'une structure de ce genre pourrait fort bien se révéler nécessaire, nous aimerions quand même rappeler qu'elle constitue implicitement un empiètement de taille sur l'industrie et sur les libertés individuelles, peut-être inacceptable pour la majorité des éleveurs.

Nous notons, en général, une incompréhension fondamentale de la nature de l'industrie de l'élevage, incompréhension qui a débouché sur des solutions inadéquates.

Par exemple, le rapport fait état de la taille moyenne très restreinte des troupeaux de vaches au Canada et il en conclut que c'est pour cette raison que l'industrie se défend mal sur les marchés internationaux.

Nous sommes loin de partager cet avis. Premièrement, il n'y a pas une grande différence dans la taille moyenne du troupeau de vaches au Canada et aux États-Unis, notre principal partenaire et concurrent commercial (35.7 vaches par troupeau en 1979) et elle est sûrement plus importante que la moyenne dans les pays de la Communauté économique européenne notamment.

Nulle part il n'est fait mention ou reconnu dans le rapport que les vaches de boucherie sont de bons utilisateurs des ressources agricoles de faible qualité, que dans bon nombre d'exploitations, elles paissent sur des lopins relativement petits, impropres à la culture et que, dans la plupart des cas, sauf pour l'élevage, le naissage représente une activité secondaire complémentaire. En fait, le naissage commercial est très souvent associé à l'emploi hors exploitation, et à ce titre, constitue un moyen de compléter les revenus.

C'est cette partie du rapport qui pêche le plus par ses lacunes et ses imprécisions.

Quant au prétendu manque d'informations sur le marché, nous savons par expérience qu'il existe une masse de renseignements sophistiqués très détaillés et que si manque il y a, c'est chez beaucoup trop de producteurs qui ne se prévalent ni de ces renseignements, ni même des services qui sont mis à leur disposition. Les programmes d'information et de services fournis par notre propre système CANFAX en est un bon exemple.

C'est grave de prétendre qu'il y a des injustices dans le mécanisme de fixation des prix et nous déplorons que pareille allégation ne se fonde sur aucun fait, recherche ou documentation quelconque. En fait, une étude exhaustive menée par

*Associates Limited** on alleged price inequities in the Alberta market have been found to be false.

The conclusion that the maintenance of a broadly based cattle industry does not appear consistent with a continuation of the status quo flies in the face of reality and, in any case, the institution of a supply management regime would, we believe, result in an accelerated decline in the number of small farm herds in Canada.

We are particularly concerned at the gratuitous attack upon the Free Enterprise Ethic which implies that the industry could expect greater long term security from Government than from the free market place. This section concludes that "Unless opposition to alternatives which require intervention is modified, there are no solutions to the farmers plight". We reject that gloomy assessment of our future, and while we will concede that a measure of intervention and public support may well be necessary, we insist that the industry, for its own health must remain market oriented. A more useful avenue to explore would be the minimum degree of public intervention and support that may be required to assure the maintenance of a viable industry.

Problem Responses

The very brief section on problem responses concerns us greatly since it is far too cursory. The report in fact dismisses all measures as ineffective since "these measures would do nothing to alleviate marketing system problems in the investment, cost and price discovery area—". Here again this conclusion throws into sharper focus the central premise of the entire report that current industry problems are but manifestations of an inadequate marketing system. A more pragmatic and less self conscious approach to beef industry problems might have been to consider each of the problem responses on their own merits instead of rejecting them on the grounds that they did not fit the working paper's perception of the problem.

Indeed, the C.C.A. has long advocated many of the problem responses referred to in this section, most importantly Import Controls, Federal-Provincial Stabilization and a number of income averaging provisions notably, the capital loss provision income averaging annuity contracts and most particularly, the Income Averaging Trust Account.

In respect of some of these, we have been successful, particularly the Beef Import Act, income averaging annuity contracts and the capital loss absorption known otherwise as the Livestock Inventory Provision.

In addition to this, we have proposed a number of imaginative and feasible provisions in the credit field modelled generally after the Production Credit Associations in the U.S.A. We have also advocated increased funding of the Farm Credit

*Dawson Dow and Associates Limited** a démontré qu'il était faux de prétendre qu'il y avait des injustices dans l'établissement des prix sur le marché albertain.

Les faits montrent qu'on a tort de croire que l'élevage à grande échelle ne peut continuer si le statu quo est maintenu; quoi qu'il en soit, en instituant un régime de gestion de l'offre, on provoquerait, selon nous, une baisse accélérée du nombre de troupeaux dans les petites exploitations au Canada.

Nous sommes particulièrement inquiets des attaques menées contre le code d'éthique de la libre entreprise, qui laissent entendre qu'à long terme, l'industrie agricole pourrait mieux assurer son avenir auprès du gouvernement que sur le libre marché. Cette partie du rapport conclut en disant qu'«à moins que l'opposition à d'autres solutions exigeant l'intervention du gouvernement ne cesse, il n'existe aucune solution aux problèmes des agriculteurs». Nous rejetons une vision aussi sombre de notre avenir et, tout en admettant qu'un certain degré d'intervention et d'appui de la part de l'État pourrait être nécessaire, nous répétons que pour rester en bonne santé, l'industrie du bœuf doit rester axée sur les marchés. Il aurait mieux valu de prévoir une mesure minimale d'intervention et d'appui publics nécessaires pour assurer le maintien d'une industrie viable.

Solutions

Cette très courte partie du rapport qui traite des solutions nous inquiète énormément car on saute aux conclusions. Le rapport considère toutes les mesures comme inefficaces étant donné qu'«elles n'atténueraient en rien les problèmes du système de mise en marché pour ce qui est de l'investissement, des coûts et de la détermination des prix...». Cette conclusion montre bien là encore l'esprit dans lequel on a rédigé le rapport, soit que les problèmes de cette industrie ne sont que les symptômes d'un système de commercialisation déficient. Si on avait adopté une attitude plus pragmatique et moins dogmatique, on aurait étudié chaque solution au mérite sans la rejeter d'emblée, sous prétexte qu'elle ne correspondait pas à la philosophie du document.

En fait, l'Association canadienne des éleveurs de bovins a longtemps défendu bon nombre des solutions mentionnées dans cette partie du rapport, surtout le contrôle des importations, le programme de stabilisation fédérale-provincial et un certain nombre de dispositions concernant l'étalement des revenus, entre autres, les contrats de vente à versements invariables et surtout, le compte de fiducie d'étalement du revenu.

A ce chapitre, certaines de nos démarches ont porté fruit, surtout en ce qui concerne la loi sur l'importation du bœuf, les contrats de rente à versements invariables et l'amortissement des pertes en capital, mieux connu sous le nom de disposition concernant le stock de bétail.

Nous avons également proposé un certain nombre de mesures imaginatives et pratiques dans le domaine du crédit agricole, s'inspirant généralement des associations américaines de crédit à la production. Nous avons aussi suggéré d'accroître les

* A Comparative Analysis of Pricing Efficiency in Alternative Markets for Alberta Slaughter Cattle.

* Analyse comparative de l'efficacité de la fixation des prix du bétail de l'Alberta destiné à l'abattage sur les marchés secondaires.

Corporation and amendment of the Act to permit the FCC to secure additional funds from the private market.

It is our view that such initiatives do respond to current industry problems more directly, and more appropriately, than the policy proposals set forth in the Senate working paper and it is a source of regret and concern to us that the working paper dismisses these several measures so abruptly.

We do agree, however, with the paper's assessment of the current Beef Import Act C-46 as being less beneficial than we might have hoped. Nonetheless, we have been successful in our attempt to improve the formula and the Bill, when enacted, will give a measure of control and predictability that has heretofore not existed. We have exhausted all possible efforts in this endeavour and are now prepared to view the Meat Import Act as substantially more than half the loaf of originality sought.

We do find it ironical, however, that this latest Senate paper chooses to criticize the pending import legislation when such legislation responds generally to the recommendations of the first Senate Report entitled 'Recognizing the Realities: A Beef Import Policy for Canada'.

THE MODELS

The main portion of the Senate Report is devoted to an elaboration of four models namely:

1. The Canadian Wheat Board Model, involving:

- quotas on both cow numbers and marketing quotas;
- The Board would act as a central marketing agency.

2. The Canadian Dairy Commission Model, involving:

- cow number and marketing quotas;
- a national cost of production based producer returns program.

3. The Canadian Egg Marketing Agency Model, involving:

- a national quota related to cattle output for slaughter;
- A cost of production procedure including a return on investment;
- Central pricing of cattle;
- A surplus removal program.

4. Producer Income Stabilization Model, involving

- A market share quota system;
- Cost of production income stabilization;
- Central selling;
- Producer financed stabilization program.

Since each of these models involves some type of supply control system we would like, rather than analyzing each

crédits accordés à la Société du crédit agricole et de modifier la loi pour lui permettre de se procurer des fonds additionnels sur le marché privé.

Nous sommes d'avis que des initiatives de ce genre feront beaucoup plus pour s'attaquer directement aux problèmes de l'élevage que les projets politiques mis de l'avant dans le document de travail du Sénat et c'est pour nous une source de regrets et d'inquiétudes de voir que ce rapport rejette d'une façon aussi catégorique plusieurs de ces mesures.

Nous sommes d'accord toutefois avec l'analyse du document lorsqu'on dit que le projet de loi C-46 sur l'importation du bœuf est moins bénéfique que nous l'aurions espéré. Nous n'en avons pas moins réussi à en améliorer la formule, et une fois adopté, il assurera une certaine mesure de contrôle et de certitude qui n'existait pas auparavant. Nous avons épuisé tous les recours possibles dans nos démarches et nous sommes prêts maintenant à reconnaître que le projet de loi sur l'importation de viandes est plus qu'une simple demi-mesure par rapport à ce qu'on avait demandé à l'origine.

Mais nous trouvons ironique que le document du Sénat critique ce projet de loi alors qu'il fait suite en gros aux recommandations du premier rapport du Sénat intitulé: «Une politique canadienne réaliste de l'importation du bœuf au Canada».

LES MODÈLES

L'essentiel du rapport est consacré à l'élaboration des quatre modèles suivants:

1. Modèle de la Commission canadienne du blé comportant les éléments suivants:

- contingents du nombre de vaches et de mise en marché;
- office agissant à titre d'organisme de commercialisation centralisés

2. Modèle de la Commission canadienne du lait comportant les éléments suivants:

- contingents du nombre de vaches et de mise en marché;
- programmes assurant des revenus aux producteurs en agissant sur les coûts à la production.

3. Modèle de l'Office canadien de commercialisation des œufs comportant les éléments suivants:

- contingement national d'après la production de bovins d'abattage;
- méthode du coût de la production y compris le revenu sur l'investissement;
- organisme central d'établissement des prix;
- programme d'élimination des excédents.

4. Modèle de stabilisation des revenus des producteurs comportant les éléments suivants:

- contingement de répartition du marché;
- stabilisation des revenus en fonction du coût de la production;
- organisme central de vente;
- financement d'un programme de stabilisation des revenus des producteurs.

Étant donné que ces modèles comportent tous à divers degrés un contrôle de l'offre, au lieu de les analyser chacun en

model in detail, to express some concerns about supply control. None of these concerns have been adequately addressed in the Senate Report and unless they can be overcome supply management remains an inappropriate vehicle for the national beef industry.

Major Problems with Supply Management

A. The Political and Legal Constraints

Even the most adamant proponent concedes that any supply management program must operate on a national scale. It is highly unlikely that all provinces will concur in such a scheme and certainly not in the short run.

In addition, a practical recognition of the legal and legislative realities force one to conclude that early implementation of any supply management scheme for the beef industry in Canada is simply out of the question.

The Senate Report would have been improved if a section had been included explaining the provisions of the National Farm Products Marketing Act and properly cautioning producers that none of the four models proposed would offer any early relief from present industry problems.

B. The Producer Constraint

It remains our view that the majority of producers will reject supply management. They will do so both on philosophical grounds and practical grounds. Many producers simply will not accept the encroachment on their individual freedoms outlined in this report and still more will reject the measures on the more pragmatic grounds that they don't believe they can be made to work.

C. The Biological Constraint

The level of beef supply is difficult to project with reliable accuracy and more difficult still to manage.

There is both a biological limit to the rate of growth in a beef herd and a very long time lag between the decision to expand and an increase in consumable product. This time lag is 60 months in a fundamental sense though the time lag can be shortened by short term decisions relating to the rate of female culling.

Yet in the descendant part of the beef cycle there are no biological constraints and the beef supply can increase very dramatically and very quickly over the short run. The basic nature of the beef industry enormously complicates the problem of attempting to target supplies.

Of course, the object of supply control would be to eliminate or greatly moderate the cattle cycle by replacing market signals with mandated supply decrees.

Still, since the Senate report persists in the belief that this can be done, let us raise some very obvious matters that need to be addressed.

(a) Since the basic cow herd is the source of all supply and since some heifers must be retained annually to replace

détail, nous préférons faire état des craintes qu'ils nous inspirent. Le rapport du sénat est loin de nous avoir rassurés et à moins qu'on puisse apaiser ces craintes, la gestion de l'offre reste un mécanisme inapproprié pour l'industrie nationale du bœuf.

Problèmes majeurs associés à la gestion de l'offre

A. Les contraintes politiques et juridiques

Même le plus irréductible partisan de la gestion de l'offre concède que tout programme de cet ordre doit avoir une portée nationale. Il est fort peu probable que les provinces seront toutes en faveur d'un pareil plan; en tout cas, sûrement pas à court terme.

En outre, on est bien forcé d'admettre que pour des raisons juridiques et législatives, l'entrée en vigueur hâtive d'un plan de gestion de l'offre pour l'industrie du bœuf est simplement inconcevable.

Le rapport du Sénat aurait été plus au point si on avait consacré un chapitre à expliquer les dispositions de la Loi sur la commercialisation des produits de la ferme et à rappeler comme il se doit aux producteurs qu'aucun des quatre modèles proposés ne réglerait pour l'immédiat les problèmes dont souffre actuellement cette industrie.

B. Les contraintes venant des producteurs

Nous restons convaincus que la majorité des producteurs rejeteront le programme de gestion de l'offre. Ils le feront pour des questions de principe et pour des raisons pratiques. Bon nombre de producteurs refuseront tout simplement les empiètements sur leurs libertés individuelles dont il est fait état dans ce rapport et, plus encore pour des raisons pragmatiques, car ils ne croient pas que ces mesures puissent fonctionner.

C. Les contraintes biologiques

Il est difficile de prévoir le niveau de l'offre de bœuf et encore plus de la gérer.

Le taux de croissance d'un troupeau de bêtes comporte une limite biologique et il s'écoule un laps de temps très lent avant que la décision d'accroître un troupeau se traduise par des résultats concrets à l'étape de la consommation. Ce laps de temps, qui est essentiellement de 60 mois, peut être raccourci en prenant des décisions à court terme concernant le taux de vaches de réforme.

Pourtant, côté chaîne de reproduction, il n'existe pas de contraintes biologiques dans le cycle du bœuf et l'offre peut être accrue de façon spectaculaire dans une très courte période de temps. C'est la nature même de l'industrie du bœuf qui complique énormément toute tentative de planification des approvisionnements.

Évidemment, le contrôle de l'offre aurait pour but de supprimer ou de stabiliser le cycle du bœuf en remplaçant les indications du marché par des ordonnances en bonne et due forme.

Pourtant, étant donné que le rapport du Sénat n'en laisse pas moins croire que c'est possible, permettez-nous de soulever certaines questions évidentes auxquelles il faut bien répondre.

a) Étant donné que le troupeau de base est la source de tous les approvisionnements et qu'il faut garder un certain

culled cows and since heifers not retained will add to the supply it follows that;

The rate of heifer retention will have to be controlled. How?

Thus, the rate of cow culling will likewise have to be controlled. How?

(b) Since the cow calf operator has several options including the sale of weaned calves, spring yearlings, fall yearlings or may finish the cattle himself, it will be necessary to either require the producer to market all calves as weaned calves or to institute a complex system of quota and quota exchanges to permit some flexibility between cow calf producers, stocker operators and feedlot operators.

(c) How will one contain variations and indeed major increases in cow productivity associated, for example, with cross breeding and genetic improvements?

(d) How does one manage the shifts in supply associated with shifts between calf and yearling programs that are in turn associated with the relative supply and price of grains and forages and associated also with shifts in demand?

(e) How does one accommodate not only the major impact of the dairy industry on beef supply—but the potential variability of that supply?

It is our estimate that while the dairy industry may account for about 16p. 100 of total beef production, that percentage can vary from 11p. 100 to 22p. 100 depending on whether the dairy industry produces predominately veal calves or fed steers and heifers. This variability if uncontrolled would totally destroy a supply management system.

(f) How does a supply management system accommodate the variations in supply caused by changes in weather induced crop conditions.

i.e.

—Drought vs abundant forages.

—Grain surpluses or shortages.

These are but a few of the practical problems that would have to be solved.

Trade Implications—A smaller Industry

A very serious issue is not only the probable effect that a supply management regime would have upon Canada/U.S. trade in the beef cattle industry.

The Senate Report deals inadequately with this question implying only that Canada could institute more restrictive import controls without retaliation in defense of a supply management system. This is, in a practical sense, wholly false. Any supply management scheme that is effective will by that same token raise the price and thus exports will not be competitive in export markets. Should we attempt to export

nombre de génisses chaque année pour remplacer les vaches de réforme, que la rétention de ces génisses n'augmentera pas l'offre, il faudra prendre les mesures suivantes:

Le taux de rétention des génisses devra être contrôlé. Comment?

De même, le taux de vaches de réforme devra faire l'objet d'un contrôle. Comment?

b) Étant donné que le naisseur se voit devant plusieurs possibilités, dont celle de vendre les veaux sevrés, les veaux de printemps, d'automne ou le bétail «fini», il faudra donc lui demander de commercialiser tous ses veaux en tant que veaux sevrés ou instituer un système complexe de contingents ou d'échange de contingents pour assurer une certaine souplesse dans les transactions entre producteurs de génisses, éleveurs de bouvillons et exploitants de parcs d'engraissement.

c) Comment fera-t-on pour contrôler les variations et même les hausses importantes de la productivité des vaches obtenues, par exemple, grâce au croisement ou à l'amélioration du stock génétique?

d) Comment fera-t-on pour gérer l'offre associée aux changements entre les programmes de naissage et ceux des veaux d'un an qui sont à leur tour reliés à l'offre du moment, aux prix du grain et du fourrage et également aux fluctuations de la demande?

e) Comment fera-t-on pour s'adapter, non seulement aux répercussions importantes de l'industrie laitière sur l'offre du bœuf, mais également à la variabilité éventuelle de cette offre?

Selon nos estimations, l'industrie laitière peut intervenir dans une proportion de 16 p. 100 de toute la production de bœuf de boucherie, mais ce pourcentage peut varier de 11 à 22 p. 100 selon qu'elle produit du veau de boucherie, des bouvillons d'engraissement ou des génisses. Cette variabilité, si elle n'était pas réglementée, détruirait totalement le système de gestion de l'offre.

f) Comment un système de gestion de l'offre pourra-t-il s'accommoder des variations de l'offre dues aux conditions atmosphériques.

par exemple:

—Sécheresse par rapport aux années de fourrage abondant

—Excédents ou pénuries de céréales.

Voilà quelques-uns des problèmes pratiques qu'il faudrait résoudre.

Répercussions commerciales—Une industrie plus restreinte

Parmi les problèmes les plus graves qu'aurait un régime de gestion de l'offre, ses répercussions probables sur le commerce canado-américain du bœuf de boucherie ne sont pas les moindres.

Le rapport du Sénat fait fausse route en laissant entendre tout bonnement que le Canada pourrait instituer des contrôles plus restrictifs sur les importations dans le cadre d'un système de gestion de l'offre sans subir de représailles. Pareille affirmation ne tient pas debout. Tout plan efficace de gestion de l'offre aurait à la fois pour effets d'augmenter les prix et de nous désavantager sur les marchés de l'exportation. Nous

surpluses under a surplus removal scheme, we will immediately be challenged.

The reality is that Canada will be priced out of world markets and an attrition of our industry is therefore inevitable.

Predicting Demand

The task of predicting demand with precision is formidably difficult. Some of the elements that would not only have to be considered, but predicted with precision include—

1. A precise prediction of overall economic cycles.
2. Levels of disposable income.
3. *The supply and price of competitive meats*

Note in this regard that since hogs and poultry operate on much shorter biological cycles, and since those commodities would obviously have to plan less far ahead, that excellent opportunities would arise for pork and poultry producers to exploit the longer term decisions made public by cattlemen. This would result in a systematic erosion of the cattle market by the more nimble pork and poultry sectors.

4. An accurate analysis of demand elasticity as we attempted to raise price by the arbitrary means of mandated supply control.

On the dubious presumption that these problems are solvable supply management body would eventually have to set a target or production and, unless the whole exercise is pointless, the target would have to be in quite a small range. For ease of discussion, we will describe the target on a per capita basis. Over the last 10 years (1971-1980) average beef supplies have been 96.8 lbs. and the year to year variation has averaged 5.5 lbs. per year.

Obviously an effective supply management system would be expected to improve on that variation so we would project that target supplies would have to be met each year within a range of plus or minus 2 or 3 pounds (a 4 to 6 pound range) and the variation from year to year should not exceed 5 pounds.

Let us assume, therefore, that the 1986 supply target, which is the earliest year we can reasonably consider is 90 pounds to which we will attach an acceptable range of 87 to 93 pounds.

Our task is to hit that target.

That target is too small, too distant and too elusive to even consider practical. This brief has described only some of the factors that can either not be predicted, estimated, controlled or even understood.

It is, therefore, absurd to pretend that any form of coercive supply management can ever have application to the beef industry and that briefly is the reason such a solution is being and will continue to be rejected.

More Practical Solutions

Despite our very grave concerns with the Senate Report, we consider it irresponsible to simply criticize the report without

serions immédiatement contre-attaqués si jamais on tentait d'exporter les excédents en vertu d'un plan d'écoulement des excédents.

La vérité, c'est que le Canada se verrait éliminé des marchés internationaux à cause des prix et notre industrie en souffrirait inévitablement.

Prédiction de la demande

Il serait terriblement difficile de prévoir la demande avec précision. Il faudrait non seulement tenir compte des éléments suivants, mais les prédire avec précision:

1. Les cycles économiques d'ensemble.
2. Les niveaux de revenus disponibles.
3. *L'offre et le prix de viandes concurrentielles*

Étant donné que le porc et la volaille ont un cycle biologique de reproduction beaucoup plus court et qu'il ne serait pas nécessaire bien sûr d'en planifier la production longtemps à l'avance, les producteurs de ces denrées auraient beau jeu de profiter des décisions prises nécessairement à plus long terme et rendues publiques par les éleveurs. On assisterait à un empiètement systématique sur le marché du bétail par les secteurs plus souples du porc et de la volaille.

4. Une analyse précise de l'élasticité de la demande lorsqu'on tenterait d'augmenter les prix par les moyens arbitraires d'un contrôle dûment mandaté de l'offre.

En admettant qu'on puisse régler ces problèmes, ce qui est loin d'être certain, l'organisme de gestion de l'offre devrait bien un jour fixer un objectif de production et, à moins d'être totalement futile, l'objectif fixé devrait être fort modeste. Pour les besoins de la cause, prenons un objectif de production per capita. Au cours des dix dernières années (1971-1980), les approvisionnements moyens de bœuf ont été de 96.8 livres et la variation moyenne d'une année à l'autre de 5.5 livres.

De toute évidence, pour qu'un système de gestion de l'offre soit efficace, il faudrait qu'on puisse réduire cette variation en faisant en sorte que l'objectif visé en matière d'approvisionnement soit respecté chaque année à 2 ou 3 livres près, en plus ou en moins (un écart de 4 à 6 livres), et que la variation d'une année à l'autre ne dépasse pas 5 livres.

Par conséquent, posons comme hypothèse que l'objectif pour 1986, soit l'année la plus rapprochée qu'on puisse raisonnablement retenir, est de 90 livres, avec une variation possible, disons entre 87 et 93 livres.

Notre tâche consiste à atteindre cet objectif.

C'est un objectif trop modeste, trop lointain et trop insaisissable pour pouvoir même l'envisager pour des raisons pratiques. Ce mémoire n'a décrit que quelques-uns des facteurs qu'on ne peut prédire, estimer, contrôler ou même comprendre.

Il est donc absurde de prétendre qu'une forme coercitive de gestion de l'offre peut être appliquée à l'industrie de bœuf et c'est en gros pour ces raisons que pareille solution restera toujours inacceptable.

Solutions plus pratiques

Même si le rapport du Sénat était pour nous une source de graves préoccupations, il eut été irresponsable de notre part de

offering at least a brief outline of measures that we are pursuing.

First of all in regard to Stabilization, the Canadian Cattle-men's Association has long suggested the concept of a national stabilization program operating at a stop loss level. To that end, we have in the past supported the A.S.A. 90 program now operating under the Agricultural Stabilization Act.

More recently in view of the severity of the beef industry problems this year, we have urged Mr. Whelan to extend support to the cow calf sector, and stocker sectors as well and to raise the level of support to 95 per cent for 1981 only.

We have attempted also to urge joint federal provincial funding for 1981

While provincial funding now appears unlikely for 1981, we continue to urge the Federal Government to offer support at 95 per cent of ASA for 1981.

Beyond that, and more importantly in the long run, we are endeavouring to institute an entirely new stabilization program for the Canadian cattle industry. We seek a uniform national stabilization program which involves the Federal Government, Provincial Governments and producers. Work to that end is now in progress and we are pleased to note that the consensus of producer opinion is swinging strongly in that direction. In a very recent letter Mr. Whelan said and we quote "We would not be opposed to increased levels of support in the future if the financial burden was to be shared between the federal and provincial governments and the producer." This is a most encouraging development and a commitment the C.C.A. has sought since August.

It needs to be said at this point that while others have proposed quite radical and inappropriate measures to address industry problems, the C.C.A. and Provincial Associations have worked timelessly toward the goal of a uniform tripartate stabilization program and this goal is now within our reach. We will proceed to that goal and will not be diverted from that objective.

We trust that Honourable Senators will approve that objective. Your report has noted the unfortunate proliferation of provincial programs and we share your concern about their divisive nature. Please join with us in supporting a practical solution.

In other areas, we continue to seek more imaginative credit policies, increased funding and private funding of the Farm Credit Corporation and an Income Averaging Trust Account Provision for Farmers. Particularly, we seek now to undo the enormous damage done to farmers in the most recent budget. We refer here to the loss of an Income Averaging Annuity Contract which farmers used as their retirement fund. We have asked that this provision be restored.

nous contenter de le critiquer sans offrir au moins un bref aperçu des mesures que nous préconisons.

En ce qui concerne la stabilisation des prix, l'Association canadienne des éleveurs de bétail propose depuis longtemps d'adopter un programme national de stabilisation établi sur le principe du blocage des pertes. A cette fin, nous avons jadis appuyé le programme de stabilisation à 90 p. 100 qui fonctionne maintenant en vertu de la Loi sur la stabilisation des prix agricoles.

Plus récemment, en raison des graves problèmes que traversait l'industrie du bœuf cette année, nous avons exhorté M. Whelan à étendre les subventions aux secteurs du naissage et de l'élevage du bouvillon, et de porter le niveau de l'aide à 95 p. 100 pour 1981 seulement.

Nous avons également insisté pour qu'on accroisse les subventions fédérales-provinciales pour 1981.

Comme il semble bien qu'il n'y aura pas d'autres subventions du côté provincial en 1981, nous continuons d'exhorter le gouvernement fédéral à offrir une aide à 95 p. 100 toujours dans le cadre du programme de stabilisation pour 1981.

Plus tard, et ce qui est plus important encore, à plus long terme, nous nous efforçons d'instituer un programme de stabilisation entièrement nouveau pour l'industrie canadienne du bétail. Nous voulons obtenir un programme national de stabilisation uniforme auquel souscrivaient les gouvernements fédéral et provinciaux et les producteurs. Les travaux en ce sens avancent à grand pas et nous sommes heureux de voir qu'un consensus se dessine nettement chez les producteurs. Encore tout récemment, M. Whelan a déclaré dans une lettre que le gouvernement n'était pas opposé à l'idée d'accroître l'aide fédérale à l'avenir si les gouvernements provinciaux et les producteurs consentaient à en partager le fardeau. Voilà des propos encourageants et une promesse que l'Association canadienne des éleveurs de bétail cherche à obtenir depuis le mois d'août.

Nous tenons à rappeler que d'autres proposaient des mesures très radicales et inappropriées pour régler les problèmes de cette industrie. L'ACEB et les associations provinciales ne ménageaient pas leur temps et leurs efforts pour obtenir un programme de stabilisation tripartite uniforme; nous touchons maintenant au but. Nous nous efforcerons de l'atteindre sans nous en laisser détourner.

Nous espérons que les honorables sénateurs approuveront cet objectif. Nous partageons avec vous les inquiétudes que vous avez manifestées dans votre rapport au sujet de la prolifération regrettable de programmes provinciaux qui sont sources de division. Nous vous invitons à vous joindre à nous en appuyant une solution pratique.

Dans d'autres secteurs, nous continuons à demander d'autres politiques de crédit plus innovatrices, un financement public et privé accru pour la Société du crédit agricole et un régime de comptes fiduciaires d'étalement des revenus à l'intention des agriculteurs. Surtout, nous cherchons maintenant à redresser les torts considérables que le dernier budget a causés aux agriculteurs. Il s'agit en l'occurrence, de la perte du contrat de rentes à versements invariables que les agriculteurs utilisaient comme caisse de retraite. Nous avons demandé qu'on rétablisse cette disposition de la loi.

Conclusion

In conclusion, we cannot accept any of the four alternatives offered by the Senate Working Paper. We acknowledge that these were offered only as alternatives, but Honourable Senators have now a sense of the reaction from the many hearings that have been held and must now know that the overwhelming majority of those groups and individuals that took the trouble to respond have rejected the report.

This affirms our contention that the C.C.A. speaks for the industry and while we respect the right of dissenting groups to voice their dissent, we are gratified at how strongly our views have been sustained even during this most difficult period in our industry.

Positive solutions have been identified. We will continue to pursue those goals. We invite you the members of the Senate Standing Committee on Agriculture to help us reach those goals.

Respectfully submitted,

CANADIAN CATTLEMEN'S ASSOCIATION

Conclusion

En conclusion, nous ne pouvons accepter aucune des quatre solutions de rechange exposées dans le document de travail du Sénat. Nous reconnaissons qu'il ne s'agissait que de projets de solutions, mais les honorables sénateurs connaissent maintenant les réactions qu'elles ont suscitées d'après les nombreuses audiences qui ont été tenues à ce sujet, et ils devraient savoir aussi que la majorité écrasante des groupes et des personnes qui se sont donné la peine de venir témoigner ont rejeté le rapport.

Voilà qui confirme que l'Association a bel et bien raison de se croire le porte-parole de l'industrie de l'élevage, et même si nous respectons le droit des autres groupes à la dissension, nous sommes heureux du vaste appui que nos vues ont obtenu auprès des producteurs, en dépit de cette difficile période que connaît notre industrie.

On a trouvé des solutions positives. Nous continuerons à poursuivre les objectifs que nous nous sommes fixés. Nous invitons les membres du Comité sénatorial de l'agriculture à nous aider à les atteindre.

Respectueusement soumis,

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ÉLEVEURS
DE BÉTAIL

From the Western Quebec Feedlot Association:

Mr. Gordon Dittburner, President;
Mr. Lawrence Tracy;
Mr. Erwin Mohr, Secretary;
Mr. Ron Armitage;

From the Renfrew County Cattlemen's Association:

Mr. Garry Macdonnell;
Mr. Bob Dobson;
Mr. Ward Gowland;
Mr. Hugh A. Grace;
Mr. Bert Hargrave, M.P.;

From the Ontario Cattlemen's Action Group:

Mr. Dan Pope, Chairman;
Mr. Jim Harkness;
Mr. John Brubacher;
Mr. Brian Griffith.

De la Western Quebec Feedlot Association:

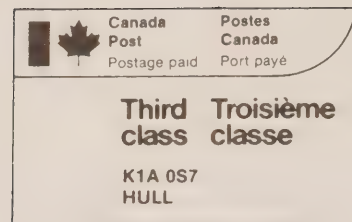
M. Gordon Dittburner, président;
M. Lawrence Tracy;
M. Erwin Mohr, secrétaire;
M. Ron Armitage;

De la Renfrew County Cattlemen's Association:

M. Garry Macdonnell;
M. Bob Dobson;
M. Ward Gowland;
M. Hugh A. Grace;
M. Bert Hargrave, député;

Du Ontario Cattlemen's Action Group:

M. Dan Pope, président;
M. Jim Harkness;
M. John Brubacher;
M. Brian Griffith.



*If undelivered, return COVER ONLY to
Canadian Government Printing Office,
Supply and Services Canada,
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Quebec, Canada, K1A 0S7*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à
Imprimerie du gouvernement canadien,
Approvisionnement et Services Canada,
45, boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S7*

WITNESSES—TÉMOINS

From the National Farmers Union:

Mr. Ted Strain, President;
Mr. Stuart Thiesson;
Mr. Wayne Easter;
Mr. Jim Wright;

From the Ontario Cattlemen's Association:

Mr. Gus Lask, President;
Mr. Graham Hedley, Manager;

From the Canadian Meat Council:

Mr. D. M. Adams;
Mr. Lou Teichroeb;
Mr. L. M. Campbell, Secretary-Treasurer;

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Jim Boyd, President;
Mr. Gary Jones;
Mr. Ron Oswald;
Mr. Stan Wilson;
Mr. Glen Ells;
Mr. Charles Gracey;

Du syndicat national des cultivateurs:

M. Ted Strain, président;
M. Stuart Thiesson;
M. Wayne Easter;
M. Jim Wright;

De la Ontario Cattlemen's Association:

M. Gus Lask, président;
M. Graham Hedley, directeur;

Du Conseil des viandes du Canada:

M. D. M. Adams;
M. Lou Teichroeb;
M. L. M. Campbell, secrétaire-trésorier;

De l'Association canadienne des éleveurs de bétail:

M. Jim Boyd, président;
M. Gary Jones;
M. Ron Oswald;
M. Stan Wilson;
M. Glen Ells;
M. Charles Gracey;

(Continued on the previous page)

(Suite à la page précédente)

JUL 2 1987

